Aprecieri critice despre Jim Rohn

„Sunt pe deplin convins că Jim Rohn este un om excepţional, a cărui filozofie poate să înalţe pe culmi inimaginabile viaţa tuturor celor care ţin cont de ea. A avut un impact pozitiv asupra mea într-o perioadă când îmi alcătuiam propria filozofie de viaţă."

– Anthony Robbins, autorul cărţii *Awaken the Giant Within*

„Jim Rohn este un orator motivaţional desăvârşit – are stil, consistenţă, carismă, relevanţă şi un farmec aparte, iar mesajul pe care îl transmite exercită o influenţă extraordinară asupra publicului său, influenţă care nu încetează niciodată. Îl desemnez pe Jim «Preşedintele oratorilor». Lumea ar fi mult mai bună dacă am asculta cu toţii cuvintele prietenului meu, Jim Rohn."

– Mark Victor Hansen, coautorul seriei de volume
Supă de pui pentru suflet

„Jim Rohn este o comoară naţională, unul dintre cei mai renumiţi experţi în arta succesului. De ce? Pentru că ideile sale dau întotdeauna roade. Aceste roade s-au dovedit atât de eficiente încât o întreagă generaţie de traineri în arta dezvoltării personale îi conferă lui Jim rolul de mentor."

– Vic Conant, preşedintele companiei Nightingale Conant

„Sunt elevul lui Jim Rohn din 1972. Şi atunci, ca şi acum, era unul dintre cei mai înţelepţi şi mai pătrunzători gânditori pe care i-am cunoscut vreodată, reuşind cu uşurinţă să extindă graniţele universului tuturor celor care îl ascultau."

– Les Brown, autorul volumului *Choosing Your Future*

„Jim Rohn este unul dintre cei mai relevanţi, mai puternici şi mai incitanţi oratori ai lumii noastre. Stilul său unic şi măiestria desăvârşită cu care mânuieşte arta oratoriei îl situează mai presus de oricare alt orator."

– Harvey Mackay, autorul lucrării
Swim with the Sharks Without Being Eaten Alive

„Jim este un Will Rogers al zilelor noastre. Perspectiva sa asupra succesului şi fericirii a îmbarcat mii de oameni într-o călătorie minunată, menită să le schimbe pentru totdeauna viaţa. Vă recomand cu multă căldură să trăiţi experienţele uluitoare ale lui Jim Rohn."

– Tom Hopkins, autorul volumului
How to Master the Art of Selling

Aprecieri critice despre Chris Widener

„Chris este provocator şi emulativ. Principiile artei de a conduce despre care ne vorbeşte stau la baza obiectivelor pe care încercăm să le realizăm aici, la Universitatea de Ştiinţe Economice de la Harvard. Chris ne-a învăţat doctrinele adevăratei arte de a conduce şi cum le putem pune în aplicare în viaţa noastră. Vă încurajez pe toţi să învăţaţi cât mai mult din conferinţele pe care le organizează Chris Widener despre Lideri şi Arta de a conduce."

– John Lunde, Harvard Business School,
Preşedintele Ligii Studenţilor, MBA

„Am avut şansa de a mă adresa unui public alcătuit din peste 3.000 de oameni şi pot să vă spun următorul lucru: Chris Widener este unul dintre cei mai buni oratori din America. Mesajul său este puternic, emulativ, distractiv, pătrunzător şi obiectiv. Îl veţi îndrăgi pe loc."

– Brian Tracy, autorul cărţii *Eat That Frog*

„Oamenii noştri l-au îndrăgit pe Chris şi au fost încântaţi de materialul prezentat. S-a dovedit eficient şi provocator. Împreună cu întreaga mea echipă de la departamentul de vânzări, vi-l recomand din tot sufletul."

– Phil Castillo, directorul companiilor
Northern Channels şi Cisco System

„Chris Widener este înzestrat cu toate calităţile unui orator: măiestrie, dicţie, conţinut, prezenţă şi abilitate. Chris Widener este o nouă stea pe firmamentul oratorilor internaţionali."

– Denis Waitley, autorul cărţii *Seeds of Greatness*

„Chris Widener este o prezenţă puternică, un om spiritual şi un sportiv de excepţie. Te provoacă să marchezi goluri atât în viaţă, cât şi în carieră."

– Kevin Mather, preşedintele echipei de baseball
a marinarilor din Seattle

„Chris Widener este un adevărat fenomen. Răbdarea, cunoştinţele şi capacitatea de a capta atenţia publicului sunt uluitoare. Chris, faci o treabă extraordinară!"

– Jim Rohn, autorul cărţii
Cele cinci elemente esenţiale ale vieţii

CELE DOUĂSPREZECE COLOANE *ale Succesului*

roman de iniţiere

JIM ROHN şi CHRIS WIDENER

EDITURA AMALTEA
www.amaltea.ro

Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale a României
ROHN, JIM
Cele douăsprezece coloane ale succesului / Jim Rohn;
trad.: Iris Manuela Anghel-Gîtlan. - Bucureşti:
Amaltea, 2006

ISBN (10) 973-7780-70-1;
ISBN (13) 978-973-7780-70-6

I. Anghel-Gîtlan, Iris Manuela (trad.)
159.923.2

TWELVE PILLARS
JIM ROHN, CHRIS WIDENER

© Copyright by Jim Rohn International 2005

www.jimrohn.com, info@jimrohn.com
www.criswidener.com, info@criswidener.com

CELE DOUĂSPREZECE COLOANE ALE SUCCESULUI
JIM ROHN, CHRIS WIDENER

ISBN (10) 973-7780-70-1;
ISBN (13) 978-973-7780-70-6

© 2006 – EDITURA AMALTEA

Cuprins

Dedicaţii 7
Prefaţă 9

1. *O întâlnire neprevăzută* 13
2. *Trăiţi o viaţă sănătoasă!* 29
3. *Darul relaţiilor interumane* 39
4. *Îndepliniţi-vă obiectivele!* 47
5. *Folosirea eficientă a timpului* 57
6. *Înconjuraţi-vă de oameni aleşi* 61
7. *Trebuie să învăţaţi pe tot parcursul vieţii* 75
8. *Viaţa depinde de arta vânzării* 85
9. *Venitul e rareori mai important decât dezvoltarea personală* 95
10. *Comunicarea reprezintă un teren neutru destinat înţelegerii interumane* 103
11. *Lumea are întotdeauna nevoie de lideri extraordinari* 111
12. *Lăsaţi o moştenire!* 119

Despre Jim Rohn 131
Despre Chris Widener 133

Dedicaţii

Dedic această carte lui Jim Rohn, pentru dăruirea şi hotărârea cu care îşi slujeşte semenii de atâta timp. Călătoreşte pretutindeni în lume, împărtăşindu-şi ideile tuturor celor care ştiu să îl asculte.

Lui Kyle Wilson şi întregului personal atât de talentat şi plin de abnegaţie de la compania Jim Rohn International, pentru ajutorul pe care ni l-au acordat în realizarea acestui proiect. Hilary şi Yveatte, sprijinul vostru este cu adevărat inestimabil!

Soţiei mele, Lisa, şi celor patru copii ai noştri, pentru bucuria pe care o aduc vieţii mele.

Chris Widener

Dedic această carte lui Chris Widener, pentru că a acceptat să transformăm împreună povestea *Celor douăsprezece coloane* dintr-o simplă idee într-un adevărat roman de iniţiere. Chris, tu reprezinţi generaţia viitoare. Împărtăşeşte-le celor din jur povestea vieţii tale, punând în practică şi predând mai departe principiile succesului şi ale influenţei pozitive!

Lui Kyle Wilson şi personalului de la JRI (Hilary Overpeck, Charles Moore, Crystal Prince, Yveatte Moore, Mary Haviland, Greg Anderson etc.), pentru tot ceea ce aţi făcut de-a lungul anilor şi continuaţi să faceţi ca să transmiteţi mesajul meu pretutindeni în lume.

Cititorilor revistei mele electronice săptămânale, *Ezine*, celor care îmi cumpără cărţile şi casetele audio şi care participă la conferinţele mele. Voi sunteţi motivul pentru care continui să călătoresc şi să împărtăşesc filozofia succesului – vreau să vă ascult poveştile despre victorii şi succese.

Mulţumesc în mod deosebit membrilor familiei mele pentru înţelegerea pe care mi-o acordă atunci când petrec atât de mult timp departe de ei pentru a dărui semenilor mei filozofia şi principiile care mi-au influenţat viaţa cu mulţi ani în urmă. Voi sunteţi muza inspiraţiei mele!

Jim Rohn

Prefaţă

Un prieten mi-a făcut odată un compliment extraordinar. Mi-a spus că lecţiile despre viaţă şi arta de a conduce pe care le împărtăşesc publicului meu sunt nişte „adevăruri nemuritoare, nu nişte tematici la modă". Există anumite principii fundamentale ale succesului – nişte adevăruri nemuritoare şi universale – pe care toţi oamenii le pot pune în aplicare în aşa fel încât vor fi capabili să obţină succesul în toate domeniile vieţii lor.

Acesta este motivul pentru care sunt un mare admirator al lui Jim Rohn şi consider că este un mare privilegiu să fiu coautorul romanului de iniţiere *Cele douăsprezece coloane ale succesului*. Lucrarea vă dăruieşte adevărurile nemuritoare ale unuia dintre cei mai mari oratori motivaţionali ai generaţiei noastre. De peste 40 de ani, Jim călătoreşte pretutindeni în lume, împărtăşind principiile şi filozofiile pe care le veţi întâlni şi în *Cele douăsprezece coloane ale succesului*. Este o onoare pentru mine „să investesc" aceste lecţii preţioase într-o operă de ficţiune pentru ca toate generaţiile viitoare să se poată înfrupta din înţelepciunea lui Jim.

Recunoscut în anii '80 şi '90 ca fiind cel mai mare filozof al Americii în probleme de afaceri, mesajul lui Jim Rohn continuă să dăinuie şi în secolul XXI, influenţând viaţa a milioane de persoane din întreaga lume, printre care se află şi renumiţi oameni de afaceri, oratori şi scriitori. Când Asociaţia Naţională a Oratorilor i-a decernat premiul pentru Arta Influenţei (Master of Influence) – cel mai prestigios titlul din breasla oratorilor profesionişti – în vara anului 2004, am înţeles cât de influente pot fi cuvintele lui Jim în procesul de modelare a gândurilor şi ideilor celor care – la rândul lor – modelează gândurile şi ideile milioanelor de oameni de pretutindeni.

Aşadar, fie că aceasta este prima voastră întâlnire cu Jim Rohn, fie aţi mai avut ocazia să-i ascultaţi sau să-i citiţi cuvintele, vă invit să savuraţi aceste lecţii structurate sub forma *Celor douăsprezece coloane ale succesului*. Ele sunt într-adevăr nişte adevăruri nemuritoare, care – de le veţi urma – vă vor călăuzi spre o viaţă mult mai bună. Când veţi reflecta asupra fiecărei lecţii în parte, întrebaţi-vă cum le puteţi pune în aplicare în viaţa voastră! Transformaţi aceste idei în fapte certe, iar ele vă vor schimba viaţa şi cariera aşa cum nu v-aţi imaginat vreodată!
Lectură plăcută!

Chris Widener

Prefaţă

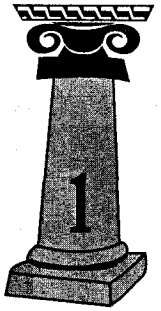
Oamenii care participă la conferinţele mele mă întreabă adesea de ce – la vârsta mea – continui să străbat mapamondul, organizând conferinţe şi ţinând discursuri. Răspunsul meu este cât se poate de simplu: vreau să las o moştenire în urma mea.

Imaginaţi-vă împreună cu mine următoarea scenă!... Când eu nu voi mai fi, cineva – aflându-se într-un pod – va scotoci printr-o cutie cu cărţi vechi şi prăfuite. La un moment dat, găseşte o carte scrisă de mine şi cuvintele de pe copertă îl determină să o deschidă. Suflându-i praful dintre pagini, începe să o răsfoiască până când ochii îi cad asupra unei propoziţii, care îl îndeamnă să o citească. Şi în timp ce citeşte, cuvintele îi dezvăluie – încetul cu încetul – un univers întreg de principii valoroase, menite să-i schimbe viaţa pentru totdeauna. Îi oferă o viziune unică despre destinaţia la care poate să ajungă, viaţa pe care poate să o trăiască şi visurile pe care poate să şi le împlinească. Şi atunci, la ivirea zorilor, se întâmplă o minune. Acesta este motivul pentru care merg mai departe.

Acesta este crezul care ne-a ajutat – pe mine şi pe Chris Widener – să dăm viaţă *Celor douăsprezece coloane ale succesului*. Am încercat să contopim armonios principiile şi învăţăturile fundamentale pe care le împărtăşim lumii întregi de peste 40 de ani, ţesând în acest fel o mantie unică ce le învăluie în faldurile ei pe cele trei personaje principale – Michael, Charlie şi domnul Davis.

Speranţa mea (şi a lui Chris) este că – după ce veţi citi cartea – aceste coloane vor susţine edificiul succesului şi realizărilor voastre viitoare. Apoi, trebuie să mai faceţi un pas important. După ce veţi ridica aceste *coloane ale succesului*, creaţi-vă propria voastră moştenire, dăruind altora învăţăturile pe care vi le-aţi însuşit! În acest fel, veţi trăi satisfacţia extraordinară că v-aţi folosit talentul şi potenţialul în mod înţelept, binecuvântându-vă în această călătorie familia, comunitatea, profesia şi propria personalitate.
Mult succes!

Jim Rohn



O ÎNTÂLNIRE NEPREVĂZUTĂ

„Singura modalitate prin care lucrurile se pot schimba în viaţa ta este să te schimbi tu însuţi."

– Ce mizerie!

Lovi cu putere tabloul de bord.
– Nu mai suport maşina asta!

Cam acestea erau cuvintele ce caracterizau viaţa lui Michael Jones: „o mizerie" şi „insuportabilă".

Avea 40 de ani, era căsătorit de 15 ani cu o femeie cu care pierduse orice legătură de comunicare şi avea doi copii pe care nu-i cunoştea aşa cum ar fi trebuit să-i cunoască un tată. Adăugaţi la toate acestea o slujbă plictisitoare, care nu îl stimula cu nimic şi care abia îl ajuta să plătească facturile. Într-un cuvânt: existenţa lui era o mizerie.

Spre ce destinaţie se îndrepta viaţa lui? În facultate, el şi soţia lui, Amy, zămisliseră atâtea visuri... Aveau toată

viaţa în faţa lor şi nimic nu li se părea imposibil. DeborDau de forţă şi potenţial şi doreau să realizeze atât de multe... Dar acum nu se aflau deloc în locul în care speraseră că vor ajunge într-o bună zi.

Michael o iubea pe Amy, dar relaţia lor nu mergea deloc ca pe roate. De-a lungul anilor, între ei se ridicase un zid impenetrabil, iar el nu ştia cum să-l dărâme. Copiii erau minunaţi, dar nici cu ei nu reuşise să stabilească o legătură „normală" – ca între un părinte şi copiii lui.

Iar slujba pe care o avea... nu era sub nici o formă slujba visurilor sale. Era posibil ca un bărbat de vârsta lui să câştige doar 40.000 de dolari pe an fără să existe perspectiva unei promovări şi a unei măriri salariale? Nu aceasta era viaţa pe care şi-o imaginase. Dar, din păcate, aşa stăteau lucrurile, iar el părea înlănţuit într-o slujbă „moartă" şi în nişte relaţii deplorabile. Nu se bucura de succesul şi fericirea la care visase împreună cu Amy.

Dar viaţa lui avea să se schimbe...

Maşina asta este un adevărat coşmar, se gândi el în timp ce aceasta îşi dădu ultima „suflare". Mergând cu 50 de kilometri la oră înainte de a se opri, reuşi să o conducă până la o staţie de autobuz de la marginea drumului.

Se afla pe drum în interes de serviciu şi nu urmase niciodată acest traseu. Era un drum lung, şerpuitor, care îndeplinea rolul de scurtătură între două drumuri principale. Nu prea sunt case pe aici, observă el.

După ce maşina se opri definitiv, Michael ieşi afară şi începu să-i dea roată. Nu avea cum să afle ce se întâmplase cu maşina lui, pentru că nu ştia nimic despre maşini.

Ştia cum să pună benzină în rezervor, cum să pornească motorul şi... cam atât. *Nu iese fum de nicăieri*, se gândi el, *şi asta ar trebui să fie un lucru bun*.

Deschise capota de la motor şi începu să-l studieze. Toate firele păreau conectate. Totul părea să fie la locul lui. Habar nu avea ce să facă.

Ar fi trebuit să urmez în liceu nişte cursuri de depanare a maşinilor, se gândi el.

Michael îşi scoase din haină telefonul mobil. Se gândea să-l sune pe un prieten, care era mecanic auto şi care l-ar fi putut ajuta să iasă din impas. Descoperi însă un alt obstacol – telefonul nu avea semnal.

– Norocul meu, spuse el cu voce tare. Am reuşit să ajungem pe lună şi chiar să clonăm o oaie, dar nu suntem în stare să extindem telefonia mobilă în toată ţara.

Se uită în jur, încercând să se hotărască ce cale să apuce. În faţa lui, cam la o distanţă de 60 de metri, drumul făcea o cotitură, lucru care îl împiedica să vadă ce i-ar putea oferi drumul respectiv. Se hotărî, aşadar, să meargă în direcţia aceea în speranţa că va da peste o casă.
În timp ce mergea, lovea nervos pietrişul de pe şosea.

Frustrat, singur şi împotmolit – aşa se simţea în clipele acelea. Aşa era viaţa lui în general.

După ce trecu de cotitură, Michael descoperi ceva uluitor, ceva ce nu văzuse niciodată în realitate. Văzuse, firește, de multe ori în reviste sau la televizor, dar niciodată cu ochii lui.

Ce drum frumos! Michael se trezi deodată în faţa unei case uluitoare, cum nu mai văzuse vreodată. „Casă" poate că nici nu este cuvântul potrivit pentru a descrie construcţia respectivă.

Pe partea dreaptă a drumului se aflau nişte porţi uriaşe. Gardul din cărămizi mari şi fier forjat se întindea pe o distanţă de cel puţin 150 de metri. Iar porţile erau înalte de cel puţin 3 metri. În spatele porţilor se afla o casă care ar fi trebuit să aibă o suprafaţă de peste 3.000 de metri pătraţi. Semăna cu cele de pe plantaţiile albilor, având 12 coloane care susţineau două etaje – un lucru firesc, de altfel, dacă ţinem seama de indicatorul de la intrare, pe care era scris *Cele douăsprezece coloane*. Era o construcţie magnifică. Michael rămase câteva minute în faţa porţii, privind mut de uimire şi admiraţie structura casei.

Reveni în cele din urmă cu picioarele pe pământ, amintindu-şi că trebuia să-şi repare maşina. Nu mai observase alte case în apropiere, dar nici nu ştia cum să intre în casa ce se înălţa atât de falnic în faţa lui.

Văzu atunci un bătrân îmbrăcat într-o salopetă albă ieşind dintr-un soi de atelier situat pe partea dreaptă a şoselei. Bătrânul se îndreptă spre poartă.

Când se apropie de poartă, bătrânul spuse:
– Pot să te ajut cu ceva, tinere?

– Da, sper din tot sufletul să mă puteţi ajuta. Mi s-a stricat maşina şi n-am reuşit să sun pe nimeni, pentru că telefonul mobil nu are semnal aici. Pot să dau un telefon de la dumneavoastră?

– Poate că ar fi mai bine să mă uit mai întâi la maşină. Poate că voi reuşi să o repar.

Bătrânul ar putea avea în jur de 70 de ani, se gândi Michael. Avea cam 1,80 înălţime. Era bine clădit şi într-o formă fizică foarte bună, după cum arăta. Părea a fi administratorul vilei. Bătrânul deschise poarta cu ajutorul unei telecomenzi pe care o scoase din salopetă. După ce intră înăuntru, îl întrebă pe Michael unde lăsase maşina.

– Imediat după colţ, spuse el, arătând cotitura pe care o făcea drumul.

Bătrânul îi întinse mâna şi se prezentă:
– Numele meu este Charlie. Pe tine cum te cheamă?

– Michael. Încântat de cunoştinţă.

Trecând amândoi de porţi, Charlie îi ceru mai multe informaţii.
– Cu ce te ocupi?

– Lucrez în domeniul vânzărilor.

– Câştigi bine?

– Nu, nu prea.

Bătrânul tăcu un moment şi apoi îl întrebă:
– Eşti căsătorit? Ai copii?

– Da, sunt căsătorit şi am doi copii.

– Asta e foarte bine.

După ce ajunseră la maşină, Charlie deschise capota motorului şi începu să-l studieze cu atenţie.

– Voi încerca s-o pornesc, spuse Charlie.

Michael îi dădu lui Charlie cheile de la maşină, acesta încercă să o pornească, dar motorul refuză să-i asculte comenzile.

Indicatorul de benzină arăta că rezervorul era pe jumătate plin, dar Charlie bănuia că indicatorul era stricat, iar Michael rămăsese fără benzină.

– Totul pare în regulă, aşa că eu cred că ai rămas fără benzină, iar indicatorul este stricat. Hai să luăm nişte benzină de la atelier!

Michael nu credea că aceasta era problema, dar nu avea altă opţiune în acel moment, aşa că spuse:
– Bine, să mergem!

Se întoarseră împreună la atelier. Trecând de porţi, Michael întrebă cine era proprietarul casei.
– Cine este stăpânul casei?

– Un oarecare domn Davis. A construit-o în urmă cu 20 de ani împreună cu soţia sa. Un om de afaceri de succes.

Deţine mai multe afaceri – este implicat în foarte multe lucruri.

– Cred că afacerile îi merg de minune. Cât de mare este casa?

– Numai casa se întinde pe o suprafaţă de peste 4.000 de metri pătraţi. Deşi nu le vezi, mai există o piscină şi o căsuţă destinată întreţinerii aparaturii pentru piscină, dotată însă şi cu mai multe camere unde te poţi schimba pentru baie. Căsuţa asta se întinde şi ea pe o suprafaţă de peste 1.000 de metri pătraţi. În spate, mai este o casă pentru oaspeţi de peste 450 de metri pătraţi.

– Vai! exclamă Michael. Probabil că are foarte mulţi bani.

– Da, e un lucru firesc. Dar atenţia domnului Davis nu se concretizează numai asupra banilor. El se mândreşte cu faptul că a obţinut succesul în toate domeniile vieţii. Viaţa nu se rezumă doar la bani.

– E uşor să spui asta dacă te bazezi pe un cont substanţial, spuse Michael.

– Aşa e, dar domnul Davis a obţinut succesul în viaţă înainte de a-şi „îngrăşa" contul în bancă. Vezi coloanele acelea din faţa casei? Fiecare reprezintă un domeniu diferit al succesului – extrem de important în viaţă. El şi-a construit casa în funcţie de filozofia sa de viaţă.

– Da? Un lucru interesant aş spune.

Ajunseră apoi la atelier.

– Vrei o ceaşcă de cafea? întrebă Charlie. Tocmai mi-am făcut un ibric înainte de a te vedea la poartă.

– Da, aş bea o ceaşcă.

Michael începu să studieze împrejurimile. Atelierul era aproape la fel de mare cât era casa lui. Era utilat cu toate uneltele şi aparatele pe care ţi le-ai fi putut imagina.

– Cum vrei cafeaua?

– Tare şi fără lapte, mulţumesc, răspunse Michael.

Charlie îi turnă cafeaua în ceaşcă şi i-o oferi.
– Poftim!

– Mulţumesc.
Michael sorbi o înghiţitură şi îşi aţinti ochii pe fereastră la vila cea frumoasă.
– Mi-ar plăcea să mă bucur şi eu de un succes atât de mare.

Succesul îşi face apariţia în momentul în care îţi depăşeşti condiţia. Aşa că primul lucru pe care trebuie să-l faci este să te perfecţionezi, să-ţi remodelezi propria personalitate.

– Sunt convins că l-ai putea obţine dacă ai vrea cu adevărat, spuse Charlie.

– Mă lupt de peste 18 ani să-l dobândesc, dar se pare că-mi scapă printre degete.

– Ai muncit foarte mult, nu-i aşa? întrebă Charlie.

– Da, am muncit foarte mult – mai mult decât marea majoritate a oamenilor.

Stau peste program, fac ore suplimentare – tot ce-mi stă în putinţă.
– Poate că asta e problema ta, spuse Charlie.

– Munca asiduă poate fi o problemă? întrebă Michael nedumerit.

– Nu, munca nu este o problemă în sine, dar domnul Davis susţine că *prima coloană a succesului o constituie munca de modelare a propriei personalităţi,* nu munca depusă într-o slujbă.

– Nu înţeleg, spuse Michael.

– Vorbesc de *cele douăsprezece coloane ale succesului* desemnate de domnul Davis. Prima este ***dezvoltarea personală.***

Succesul îşi face apariţia în momentul în care îţi depăşeşti condiţia. Aşa că primul lucru pe care trebuie să-l faci este să te perfecţionezi, să-ţi remodelezi propria personalitate.

– Dar mi s-a spus întotdeauna că – dacă te speteşti muncind – vei obţine în cele din urmă succesul. Nu este adevărat?

– Nu în totalitate. Vezi tu, procedura este următoarea: obţii o slujbă într-o companie şi salariul de rigoare – salariul pe care îl meriţi datorită talentului şi priceperii tale. Aşa că poţi să munceşti cât de mult vrei, să stai peste program şi să faci ore suplimentare, dar atâta timp

cât talentul tău rămâne la acelaşi nivel, nu vei fi niciodată propus pentru o promovare şi o mărire salarială.

– Şi atunci cum pot să le obţin?

– Trebuie să începi să-ţi remodelezi personalitatea.

– Tot nu înţeleg ce vrei să spui, răspunse Michael, luând o altă înghiţitură de cafea.

– Bine, lasă-mă să-ţi explic! se oferi Charlie. Lucrezi în vânzări, nu-i aşa?

– Da.

– Bun. Câştigi o anumită sumă de bani în funcţie de cât de bine îţi vinzi marfa. Poţi să munceşti pe brânci, dar vei câştiga aceeaşi sumă de bani pentru că talentul tău ca agent de vânzări este limitat. Trebuie să devii, aşadar, un *agent de vânzări mult mai bun*. Pentru asta însă nu trebuie să munceşti 5 ore în plus. Trebuie să-ţi remodelezi personalitatea şi modul de a gândi.

– Şi cum pot să fac asta?

– Trebuie, în primul rând, să citeşti cărţi, să participi la conferinţe şi să studiezi modul de gândire al celor care au obţinut succesul în domeniul vânzărilor. Apoi, trebuie să pui în practică informaţiile pe care le-ai cules; să implementezi lucrurile pe care le-ai învăţat; să-ţi integrezi ideile în munca pe care o prestezi în fiecare zi. În acest fel, când vei trece la acţiune şi vei

încerca să-ţi vinzi marfa, vei reuşi să faci mult mai multe vânzări, pentru că ai devenit un agent mult mai bun.

– Aha, spuse Michael, privind pe fereastră vila ce se înălţa semeţ în depărtare. Apoi se întoarse spre Charlie, întrebându-l cu un zâmbet: Cum ai devenit atât de înţelept?

– Îţi împărtăşesc doar lecţiile domnului Davis. Trebuie să munceşti din greu să te perfecţionezi, să-ţi remodelezi personalitatea. După aceste cuvinte, Charlie începu să tuşească. La început, Michael a crezut că bătrânul se înecase cu ceva, dar nu aceasta era cauza tusei.

– Te simţi bine? îl întrebă Michael.

Răspunsul veni abia după câteva minute, când Charlie îşi reveni.
– Da, mă simt bine. Am uneori accese de tuse. Asta-i tot.

– Bine. Începusem să-mi fac griji, spuse Michael înainte de a-şi relua şirul gândurilor. Şi ce mai spune domnul Davis despre procesul dezvoltării personale?

– Păi, spune foarte multe lucruri, Michael, răspunse Charlie chicotind.

– Mai spune-mi, te rog! Am nevoie de foarte mult ajutor.

– De ce crezi că ai nevoie de un ajutor atât de mare?

– M-am împotmolit într-o situaţie revoltătoare. Îmi urăsc slujba. Nu reuşesc să promovez. Nu asigur traiul necesar familiei mele. Maşina mi se strică în mijlocul drumului. Şi câte şi mai câte! Am nevoie de ajutor ca să duc o viaţă mai bună.
M-am spetit muncind, dar se pare că eforturile mele sunt zadarnice. Iuţeala cu care rosti aceste cuvinte îl surprinse chiar şi pe Michael.

– Lasă-mă să mă gândesc puţin la situaţia ta! spuse Charlie, aţintindu-şi ochii în tavan. După câteva minute, ridică degetul arătător de la mâna dreaptă, spunând: Iată o vorbă înţeleaptă! Domnul Davis spune că „fiecare formă de viaţă se luptă să-şi atingă potenţialul maxim, cu excepţia oamenilor. Cât de înalt creşte un copac? Cât poate de înalt. Oamenilor, pe de altă parte, li s-a dat şansa de a alege. Ei pot să aleagă să fie totul sau nimic. De ce nu încercăm să profităm de toate provocările vieţii ca să descoperim ce lucruri putem să realizăm?“ Charlie zâmbi, mândru de arta cu care mânuise cuvintele.

– Dar am încercat să fac asta, protestă Michael.

– Dar eu nu spun că nu ai încercat. Poate chiar aşa stau lucrurile. Ideea pe care vreau s-o scot în evidenţă este faptul că majoritatea oamenilor renunţă la luptă. Poate că şi tu ai renunţat, Michael. Asta este impresia mea, cel puţin. Mi se pare că în momentul în care ai descoperit că te-ai împotmolit, în ciuda eforturilor depuse, ai renunţat să mai lupţi. Poate că a venit timpul să treci din nou la acţiune şi să te perfecţionezi.

Michael sorbi şi ultima înghiţitură de cafea şi puse ceaşca pe masă.
– Da, poate că aşa s-a întâmplat. Dar vreau ca viaţa mea şi a familiei mele să se schimbe de acum încolo.

Charlie se ridică de pe scaun şi se îndreptă spre uşa de serviciu.
– Vino cu mine să luăm nişte benzină şi pe drum îţi voi mai spune un lucru important la care va trebui să te gândeşti!

Charlie şi Michael au umplut apoi o canistră cu benzină şi au pornit spre maşină. Ajunşi acolo, Charlie turnă benzina în rezervor.
– Încearcă s-o porneşti, Michael!

Michael porni motorul şi apăsă pe accelerator. După câteva secunde, motorul se trezi la viaţă. *Nu-mi vine să cred*, se gândi el. *Trebuie să repar indicatorul de benzină.*

Se auzi o ciocănitură în geam. Michael îl deschise şi îl privi pe Charlie.
– Îţi mulţumesc mult de tot, spuse Michael. Îmi este ruşine că am rămas fără benzină. Cât îţi datorez?

– O, nimic. Absolut nimic. Consideră-l un dar din partea domnului Davis!

– Prea bine, spuse Michael zâmbind. Aşa voi face. Mulţumeşte-i din partea mea!

– Îţi datorez încă un sfat din partea domnului Davis, spuse Charlie, aplecându-se şi mai mult spre Michael.

Dacă vei continua să-ţi păstrezi stilul de viaţă actual, nu vei reuşi să schimbi nimic. La asta trebuie să te gândeşti.

– Da? Despre ce este vorba? întrebă Michael încântat.

– Spui că îţi doreşti ca viaţa ta şi a familiei tale să se schimbe, nu-i aşa?

– Da, chiar asta îmi doresc.

– Domnul Davis susţine că singura modalitate prin care îţi poţi schimba viaţa este să te schimbi tu însuţi. Ce schimbări ai de gând să întreprinzi în acest sens pentru a-ţi îmbunătăţi în cele din urmă viaţa? Dacă vei continua să-ţi păstrezi stilul de viaţă actual, nu vei reuşi să schimbi nimic. La asta trebuie să te gândeşti.

Michael se pierdu cu privirea în depărtare, în timp ce gândurile începură să-i gonească nebuneşte prin minte. Dorea să schimbe foarte multe lucruri. Ştia, de asemenea, că *trebuia* să schimbe foarte multe lucruri.

Charlie lovi portiera cu mâna şi spuse:

– Gata lecţia de astăzi! Trebuie să te gândeşti la toate astea, Michael. Dacă vei dori să mai treci pe aici, îţi voi povesti mai mult despre *coloanele succesului* domnului Davis. Îi dădu apoi o carte de vizită, pe care scria simplu „Charlie", împreună cu un număr de telefon.

– Acesta este numărul de telefon de la atelierul meu – cea mai bună modalitate prin care poţi să mă găseşti. Data viitoare când vrei să-mi faci o vizită, sună-mă înainte!

– Aşa voi face, spuse Michael.
Zâmbi, porni motorul maşinii şi întrebă: Nu vrei să te conduc până la poartă?

– Nu, mulţumesc. Vreau să fac sport, dar trebuie să-ţi mai spun ceva, adăugă Charlie.

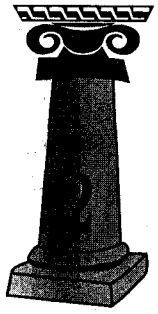
– Ce anume?

– Nu uita să repari indicatorul de benzină! spuse el zâmbind.

– De asta să fii sigur – nu voi uita! răspunse Michael, pornind la drum.

Charlie îl privi pe Michael îndepărtându-se. *Un tip drăguţ*, gândi el. *Sper să revină. Este înzestrat cu potenţial, dar se confruntă cu nişte probleme serioase şi are nevoie de ajutor.*

Apoi, Charlie se îndreptă în direcţia celor douăsprezece coloane.



TRĂIŢI O VIAŢĂ SĂNĂTOASĂ!

„Înfăţişarea exterioară trebuie să reflecte structura voastră lăuntrică."

Michael ştia că avea să treacă pe lângă proprietatea unde lucra Charlie, aşa că sună la numărul de telefon pe care i-l dăduse Charlie şi îl întrebă dacă putea să-i facă o vizită. Trecuseră trei săptămâni de când rămăsese fără benzină în faţa vilei domnului Davis. În sinea lui, Michael se considera un individ norocos, pentru că avea şansa să pătrundă într-o lume la care îndrăznise doar să viseze – o lume complet inaccesibilă. Întâlnirea cu Charlie şi dorinţa acestuia de a-i împărtăşi secretele succesului domnului Davis au reaprins flacăra pasiunii lui Michael de a atinge perfecţiunea.

Firește, viaţa lui nu se schimbase peste noapte, dar din ziua în care Charlie îi aruncase mănuşa provocării, povestindu-i despre schimbările pe care va trebui să le întreprindă în existenţa, dar şi în personalitatea sa, se gândea neîncetat la cuvintele lui. Michael înţelegea că

plutea în derivă de prea mult timp. Încetase să mai viseze. Se complăcea în situaţia jalnică în care se afla. Prefera să dea vina pe circumstanţe decât să-şi asume responsabilitatea pentru acţiunile sale.

Dar era hotărât să schimbe situaţia. Din ziua aceea, timp de trei săptămâni, Michael concepuse o listă cu zece lucruri pe care era convins că le putea schimba în viaţa sa dacă îşi dorea asta cu adevărat. Analiza lista în fiecare zi, încercând să schimbe măcar unul dintre cele zece aspecte – pentru a vedea dacă era într-adevăr capabil să realizeze ceea ce îşi dorea.

Erau nişte paşi mici, dar îl duceau în direcţia corectă. Era o acţiune îndrăzneaţă, ţinând seama că nu mai înfăptuise nimic pentru el de ani de zile.

Când Michael îl sună pe Charlie, acesta îi spuse că se bucura să-l audă şi îl invită la un „pahar de vorbă". Michael i-a povestit apoi ce făcuse din ziua întâlnirii lor şi spera că Charlie îi va împărtăşi din secretele domnului Davis. Charlie îl asigură că va face acest lucru cu multă plăcere.

Michael considera că era oarecum ciudat să descopere viaţa domnului Davis prin intermediul lui Charlie, dar îşi dădea seama că nu prea avea multe şanse să petreacă timpul în compania unui om puternic, bogat şi ocupat precum domnul Davis, aşa că trebuia să se mulţumească cu surse adiacente.

Când ajunse la intrare, Michael văzu că porţile erau deschise, aşa cum spusese Charlie. Îl găsi pe Charlie în

grădină, în partea dreaptă a casei. Vila era înconjurată de grădini şi Michael se gândi că Charlie avea nevoie de cel puţin 20 de ore pe săptămână să le îngrijească, dacă nu şi mai mult. Grădinile ofereau ochiului o paletă coloristică extraordinară şi îţi spuneau că erau foarte bine îngrijite. Charlie era un individ meticulos, asta era evident.

Michael îşi parcă maşina într-unul dintre locurile de parcare de lângă atelier şi se îndreptă spre Charlie. Îşi aruncă privirea spre casă în speranţa că va putea zări vreun membru al familiei Davis sau poate chiar pe domnul Davis în persoană. Dar astăzi nu văzu pe nimeni.

Soarele strălucea cu intensitate, astfel că Charlie îşi duse mâna la ochi pentru a-şi saluta musafirul.

– Salut, Michael. Îmi pare bine să te revăd.

– Şi mie, Charlie.

Charlie îi arătă grădina.
– Sper că nu te superi dacă – în timp ce vorbim – eu curăţ grădina de buruieni.

– Nu, nicidecum, răspunse Michael.

– Îmi pare bine că te-ai hotărât să-mi faci o vizită. Eşti în trecere în drum spre serviciu?

– Da, am o întâlnire după-amiază şi m-am gândit să profit de ocazie şi să-ţi fac o vizită.

– Foarte bine. Ce te preocupă?

– M-am gândit mult la ultima noastră discuţie – chiar foarte mult.

– Într-adevăr? întrebă Charlie, plivind florile. Şi la ce te-ai gândit?

– La faptul că trebuie să-mi schimb viaţa şi să mă perfecţionez. Am renunţat la luptă şi am acceptat o viaţă mediocră. Am înţeles însă că vreau mai mult de la viaţă. Casa domnului Davis mi-a oferit o viziune a unei vieţi pe care aş putea să o am. Poate că nu aş deveni la fel de bogat ca domnul Davis şi nici nu m-aş bucura de succesul lui, dar aş putea avea o viaţă mult mai frumoasă. Înţelegi ce vreau să spun?

– Firește, Michael. Realizările altora ne pot impulsiona în sens pozitiv, dăruindu-ne ambiţia ce părea că ne lipseşte.

– Poate că ţi se va părea ciudat, spuse Michael, dar aş vrea să-mi povesteşti şi despre celelalte unsprezece *coloane ale succesului* – aşa cum le numeşti – sau cum le numeşte domnul Davis. Mă gândeam că ne-am putea întâlni din când în când pentru a-mi spune mai multe lucruri despre domnul Davis, despre călătoria sa prin viaţă, dar, mai ales, despre destinaţia la care a ajuns.

– Cred că hotărârea ta este fantastică, Michael. Am sentimentul că eşti gata să treci la acţiune.

– Aşa este. Probabil din cauza disperării. M-am săturat de viaţa pe care o duc astăzi. Vreau să am mai mult, iar drumul pe care l-a urmat un om de succes este un exemplu foarte bun.

– Este un drum extraordinar, Michael. Ce vrei să ştii?

– Ei bine, ce-ar fi să-mi povesteşti despre celelalte *coloane ale succesului*? Cred că le cunoşti bine, nu-i aşa? Sunt un soi de Cele Zece Porunci, nu? spuse el zâmbind.

– Nu le putem compara cu Cele Zece Porunci, Michael, dar sunt la fel de importante. Da, le cunosc foarte bine.

– Am doar 30 de minute la dispoziţie acum. Data viitoare, îmi voi rezerva mai mult timp. Dar poate că astăzi îmi vei povesti despre următoarea coloană pentru a o putea analiza şi pune în practică fără întârziere.

– Ai studiat-o cu atenţie pe prima? Este foarte important acest lucru, pentru că trebuie să pui în practică tot ce înveţi.

– Da. Mi-am conceput o listă cu lucrurile pe care le pot controla şi schimba în viaţă şi am şi făcut câţiva paşi în această direcţie.

– Foarte bine, Michael. Sunt bucuros să-ţi vorbesc acum despre următoarea coloană.
Charlie văzu atunci o buruiană, pe care o smulse din pământ şi o aruncă peste grămăjoara de buruieni pe care o făcuse de dimineaţă.

– Coloana numărul doi este ***bunăstarea desăvârşită.*** Domnul Davis crede în sănătatea tridimensională.

– Ce e asta?

– Când rosteşti cuvântul „sănătate", cei mai mulţi oameni se gândesc la bunăstarea ta fizică, dar domnul Davis vede lucrurile dintr-o perspectivă mult mai largă. El crede că omul este plămădit din trei parţi: trupul, sufletul şi spiritul. Acestea sunt cele trei dimensiuni.

– Poţi să-mi dai mai multe explicaţii?

– Firește. Suntem conştienţi cu toţii de trupul cu care ne naştem. Dar *suntem înzestraţi şi cu un suflet, care este alcătuit din mintea, emoţiile şi voinţa noastră.* Al treilea element este spiritul nostru. Acesta depăşeşte graniţele lumii noastre. Este o parte nemuritoare din structura noastră. Din păcate, oamenii aleg doar unul dintre aceste elemente şi se concentrează numai asupra lui. Domnul Davis crede că trebuie să ne ocupăm de fiecare element în parte, pentru că ele sunt interdependente.

– Cum adică se concentrează asupra unui singur element?

– Unii oameni se axează numai asupra sănătăţii lor fizice. Nu trebuie să mă înţelegi greşit. Sănătatea este un aspect extrem de important al vieţii noastre, pe care nu trebuie să-l neglijăm. Ai observat că unii oameni au mai multă grijă de animalele lor de companie decât de

sănătatea lor? Aceste animale aleargă cu viteza vântului în timp ce stăpânii lor abia reuşesc să coboare câteva scări. Cei care au însă grijă de sănătatea lor fizică neglijează celelalte două aspecte.

– Alţi oameni sunt preocupaţi în exclusivitate de mintea lor, neglijându-şi trupul şi spiritul. Iar alţi indivizi sunt atât de „adânciţi" în sfera spiritualului încât devin aproape „eterici", ireali. Domnul Davis consideră că aceste trei elemente trebuie să fie bine echilibrate. Ce îmi poţi spune despre tine, Michael?

Michael îşi analiză puţin trupul în vârstă de 40 de ani. Nu arăt rău, se gândi el.
– Cred că sunt într-o formă bună. Probabil că ar trebui să fac mai multă mişcare.

– Dar ce poţi să-mi spui despre viaţa ta intelectuală, emoţională şi spirituală? insistă Charlie.

– Ei bine, recunosc, nu citesc prea mult. Mă uit la televizor în timpul liber.

– Nu este o activitate benefică, spuse Charlie.

– Cât despre viaţa mea spirituală..., continuă Michael, oprindu-se brusc după aceste cuvinte, căci nu ştia ce să spună.

– Pisica ţi-a mâncat cumva limba? întrebă Charlie în glumă.

– Nu, dar nu prea ştiu ce să-ţi răspund în această privinţă.

– Este un aspect foarte important. Poate cel mai important. Domnul Davis compară viaţa noastră cu straturile unei cepe. Cureţi fiecare strat până ajungi la miez. Aspectul spiritual este chintesenţa existenţei noastre. Al doilea strat este Sufletul, iar stratul exterior este Trupul. Fiecare strat se sprijină pe cel care se află dedesubt şi este la fel de puternic precum cel pe care se sprijină. Înţelegi ce vreau să spun?

– Cred că da. De unde trebuie să încep?

– Poţi să începi, de exemplu, întorcându-te la rădăcini. Procesul dezvoltării tale personale este marcat de influenţe spirituale?

– Da, firește. În copilărie, mă duceam la biserică în fiecare săptămână.

– Atunci, de aici trebuie să porneşti. Citeşte materiale care te vor ajuta să reflectezi asupra vieţii tale spirituale! Acesta este un loc de plecare foarte bun. Ce părere ai de sănătatea ta fizică?

Aspectul spiritual este chintesenţa existenţei noastre. Al doilea strat este Sufletul, iar stratul exterior este Trupul.

– Nu prea mai am timp să fac exerciţii fizice.

– Trebuie să corectezi imediat acest lucru. Trebuie să faci mişcare măcar o jumătate de oră pe zi. Eşti căsătorit, nu-i aşa?

– Da, bineînţeles.

– Roag-o pe soţia ta să faceţi împreună o plimbare de o jumătate de oră în fiecare seară! Ea va agrea ideea, iar tu vei face astfel puţină mişcare. Trebuie să începi de undeva. Domnul Davis spune că trebuie să avem grijă de trupul nostru, pentru că este singurul nostru adăpost.

– Este o idee foarte bună.

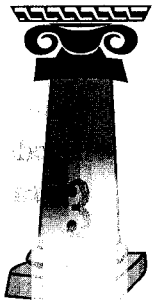
– Da, Michael, trebuie să te asiguri că înfăţişarea exterioară îţi reflectă structura lăuntrică. Dacă te vei concentra asupra tuturor acestor aspecte – trupul, sufletul şi spiritul – ele vor deveni din ce în ce mai puternice. Toate lucrurile sunt corelate între ele, astfel că – în urma acestui proces de dezvoltare şi perfecţionare – toate elementele structurii tale vor deveni – la rândul lor – din ce în ce mai puternice. Aceasta este coloana numărul doi.

Dacă te vei concentra asupra tuturor acestor aspecte – trupul, sufletul şi spiritul – ele vor deveni din ce în ce mai puternice. Toate lucrurile sunt corelate între ele, astfel că – în urma acestui proces de dezvoltare şi perfecţionare – toate elementele structurii tale vor deveni – la rândul lor – din ce în ce mai puternice.

– Am înţeles.

Michael se uită la ceas şi îşi dădu seama că mai avea la dispoziţie doar 10 minute. Cât îşi dorea să fi avut mai mult timp liber!

– Care este coloana numărul trei?



Darul Relaţiilor Interumane

„Trebuie să ne punem mereu la treabă timpul, eforturile şi imaginaţia pentru ca relaţiile noastre să crească şi să înflorească."

– Cea de-a treia *coloană a succesului*! Îmi pare bine că mă întrebi de ea, pentru că acesta este momentul ideal să discutăm despre cel de-al treilea element important al succesului. Este vorba despre ***darul relaţiilor interumane.***

– *Darul relaţiilor interumane*? La ce te referi?

– Domnul Davis susţine că darul cel mai de preţ pe care ni-l oferă Creatorul este cel al semenilor noştri. Relaţiile interumane pot fi extrem de complicate, dar ele constituie aluatul din care este plămădită esenţa vieţii.

– Da, pot fi extrem de complicate, spuse Michael.

– Michael, relaţiile cu semenii noştri ne pot oferi cele mai frumoase, dar şi cele mai chinuitoare momente din viaţa

noastră. De aceea, este foarte bine că dezbatem acest subiect acum... şi aici.

Michael se uită în jur, dar nu văzu nimic în afară de flori, pământ, unelte de grădinărit şi un sac de îngrăşăminte.
– Aici şi acum? Nu înţeleg.

– „Familia şi dragostea trebuie întreţinute la fel ca o grădină" – spune domnul Davis. Trebuie să ne punem mereu la treabă timpul, eforturile şi imaginaţia pentru ca relaţiile noastre să crească şi să înflorească."
Se opri, privi în jur şi apoi continuă:
– Michael, spune-mi câte ceva despre familia ta!

– Despre toată familia mea sau numai despre soţia şi copiii mei?

– Povesteşte-mi despre toţi!

– Părinţii mei au murit. Tata era un om obişnuit. Muncea mult, dar nu câştiga prea mulţi bani. A dus o viaţă plictisitoare. Mama era extraordinară, deşi a fost o femeie simplă. Nu-şi dorea prea mult de la viaţă şi nici nu-l împingea pe tata de la spate să realizeze mai mult. Duceau o viaţă extrem de banală. Nu se întâmpla nimic – nu aveau loc evenimente deosebite în existenţa noastră: nici bucurii, dar nici drame. Am crescut cu speranţa că viaţa mea va fi complet diferită de a lor.

– Şi fraţii tăi?

– Am doar o soră. Ea şi soţul ei au doi copii. Locuiesc în Denver. Nu vorbesc prea mult cu ei. Nu există resentimente între noi, dar n-am fost niciodată prea apropiaţi, iar timpul ne-a despărţit şi mai mult. Vorbim la telefon doar de sărbători. Asta e tot ce-ţi pot spune despre ei.

– Dar despre soţia şi copiii tăi?

– Da, am o soţie, Amy, şi doi copii. Mike Jr. are 11 ani, iar Jennifer – 9 ani. Sunt nişte copii minunaţi.

– Iar relaţiile dintre voi sunt la fel de *minunate*?

– Pui prea multe întrebări, spuse Michael cu chipul lipsit de expresie. Nu, relaţiile noastre nu sunt deloc minunate. Au fost cândva. Eu şi Amy am fost atât de îndrăgostiţi unul de altul! Zămisleam visuri amândoi. Eram fericiţi că aveam şansa să ne clădim o viaţă împreună. Apoi totul s-a prăbuşit. Viaţa ne-a prins în vârtejul ei ameţitor. Munceam mult, au apărut copiii, lucrurile ne-au scăpat de sub control şi ne-am trezit într-o zi întrebându-ne cine e persoana de alături.

– Înţeleg. V-au năpădit buruienile.

– Buruienile?

– Da. Exact aşa cum se întâmplă cu o grădină. O năpădesc buruienile. Acesta este motivul pentru care ţi-am spus că o grădină este locul ideal în care putem să dezbatem acest subiect.

Relaţiile cu semenii noştri sunt chintesenţa existenţei noastre. Trebuie să le cultivăm cât mai bine cu putinţă. Când eşti pe patul de moarte, îţi doreşti ca familia să-ţi fie alături şi să te conducă pe ultimul drum. Acesta este barometrul unei vieţi ideale – familia şi relaţiile interumane. Poţi să descoperi toate comorile lumii, dar dacă pierzi relaţiile cu cei din jur, ce rost mai are viaţa ta? De aceea, trebuie să ai grijă de relaţiile tale. Precum o grădină.

Relaţiile cu semenii noştri sunt chintesenţa existenţei noastre. Trebuie să le cultivăm cât mai bine cu putinţă. Când eşti pe patul de moarte, îţi doreşti ca familia să-ţi fie alături şi să te conducă pe ultimul drum. Acesta este barometrul unei vieţi ideale – familia şi relaţiile interumane. Poţi să descoperi toate comorile lumii, dar dacă pierzi relaţiile cu cei din jur, ce rost mai are viaţa ta? De aceea, trebuie să ai grijă de relaţiile tale. Precum o grădină.

– Te ascult.

– Michael, îţi place grădina mea?

– E frumoasă. Domnul Davis este un om norocos pentru că are un administrator atât de meticulos ca tine.

– Da, este frumoasă, chiar şi eu trebuie să recunosc asta, spuse Charlie râzând. Dar nu a ajuns aşa de la sine. Nicidecum. Este rodul *muncii mele*. Această bucată de pământ pe care stăm acum ar putea să fie cel mai frumos loc din lume (aşa cum şi este, de altfel) sau un teren năpădit de buruieni. Sau poate chiar un teren arid. Lăsat de izbelişte, ar putea fi invadat de buruieni. Dar cu puţină grijă şi atenţie, cu puţină imaginaţie şi un efort minim, se poate transforma într-un loc magic. Acelaşi lucru este valabil şi cu relaţiile noastre.

– Şi cum pot să realizez asta?

– Chiar *vrei* să realizezi acest lucru? insistă Charlie.

Michael nu răspunse imediat.

– Da, fireşte că vreau, spuse el apoi.

– Cuvintele tale nu sunt prea convingătoare.

Adevăratele valori sunt greu de atins. De aceea, prea puţini se încumetă să pornească în căutarea lor.

– Ba da, chiar îmi doresc asta. Doar că....

– Doar că...?

– Este prea greu.

– Fireşte că este greu, Michael. Viaţa este grea. Succesul este greu. Dacă vrei să urmezi calea cea mai uşoară în viaţă, o poţi urma, dar nu te vei bucura de lucrurile realmente valoroase. Adevăratele valori sunt greu de atins. De aceea, prea puţini se încumetă să pornească în căutarea lor. Crezi că este uşor să îngrijeşti aceste grădini? Nicidecum. Dar după ce-ţi desăvârşeşti opera, te bucuri de o frumuseţe unică. După ce le dai o formă, îngrijirea lor nu mai este o sarcină atât de grea. Dacă le laşi de izbelişte, vei avea mult de muncă.

– Dezvoltă subiectul! spuse Michael, vădit descurajat.

– Nu te lăsa pradă disperării, Michael! Poţi să-i dai de cap grădinii tale. Haide să concepem un plan de îngrijire a grădinii pe care o ai acasă! Îţi aminteşti când ţi-am

spus că ingredientele necesare sunt timpul, efortul şi imaginaţia?

– Da.

– Să ne gândim atunci cum poţi să presari aceste ingrediente în căsnicia ta! Un mic sfat părintesc – aceste principii funcţionează în orice relaţie: relaţii de serviciu, de prietenie. Timpul, efortul şi imaginaţia sunt ingrediente de care ai nevoie într-o relaţie.

– Foarte bine. Ce trebuie să fac?

– Să începem cu timpul! Încearcă să petreci mai mult timp cu Amy! Cu copiii şi cu prietenii tăi! Nu uita că relaţiile interumane sunt chintesenţa vieţii şi calea prin care le poţi clădi este să le acorzi cât mai mult timp!

– Întotdeauna am crezut că timpul se măsoară în calitate, nu în cantitate, spuse Michael.

– Aş vrea să-l cunosc pe individul care a spus asta. Soţia lui nu cred că ar fi prea fericită.

– Probabil că nu, spuse Michael râzând.

Timpul, efortul şi imaginaţia sunt ingrediente de care ai nevoie într-o relaţie.

– Trebuie să îmbinăm *ambele* aspecte, Michael. Dacă vrei să ai o relaţie perfectă cu o persoană, trebuie să petreci cât mai mult timp cu el/ea. Iar acest timp trebuie să se distingă prin calitate. Relaţiile noastre depind de caracterul îndelungat şi perfect al timpului rezervat unui individ. Dacă te asemeni cu marea majoritate a tinerilor din ziua de astăzi, atunci cu siguranţă nu petreci suficient timp cu soţia şi copiii tăi. Ei au nevoie de tine, Michael.

– Dar este extrem de greu să petrec mai mult timp cu ei, ţinând seama de munca şi responsabilităţile mele, se împotrivi Michael puţin patetic.

– Aici intervine efortul. Oamenii sunt dificili. Tu eşti dificil, aşa cum sunt şi eu. Este un fapt incontestabil. Oamenii nu sunt perfecţi. Din această cauză este greu să te înţelegi cu ei. Dar avem nevoie de oameni, mai ales dacă dorim să obţinem succesul în viaţă. Nu poţi să reuşeşti de unul singur. Este greu să găseşti un pustnic bogat.

– Da, aşa este, chicoti Michael.

– Trebuie să depui efort ca să-ţi faci timp liber. Trebuie să depui efort ca să îndreptăţi greşelile altei persoane. Este nevoie de un efort susţinut!

Michael se uită la ceas.
– Bine, am înţeles, dar acum trebuie să plec. Care este rolul imaginaţiei?

– Rolul imaginaţiei este să te ajute să vezi cu ochiul minţii cum ar putea să arate o relaţie. Foloseşte-ţi imaginaţia şi invit-o pe Amy într-un loc fantastic, aşa cum făceai odinioară! Foloseşte-ţi imaginaţia şi organizează o vacanţă minunată pentru familia ta! Foloseşte-ţi imaginaţia pentru a obţine succesul în viaţă!

– Cred că am cam neglijat acest aspect în ultimul timp.

– Şi viaţa îţi este năpădită de buruieni. Acum poţi să pleci. Dar îţi dau o temă de gândire: data viitoare când vei veni aici, vreau să-mi povesteşti despre grădina care înfloreşte datorită timpului, efortului şi imaginaţiei tale.

– Cred că mai întâi trebuie să smulg nişte buruieni, spuse Michael.

– Foarte bine. Vorbeşte cu soţia ta! Cere-i iertare! Spune-i ce vrei să faci! Smulge buruienile invadatoare şi plantează nişte flori frumoase, care vor înflori şi îţi vor încânta viaţa!

Michael îi întinse mâna lui Charlie, iar acesta i-o strânse cu putere.
– Îţi mulţumesc, Charlie. Îţi sunt recunoscător.

– Cu multă plăcere, Michael.

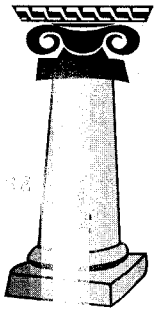
– Acum trebuie să plec.

– Nici o problemă. Ne vedem data viitoare. Sună-mă când vrei să vii! Îmi place să discut cu tine.

– Şi mie, spuse Michael. Te voi suna în curând.

– Minunat.

Spunând acestea, Charlie se întoarse la grădina lui, iar Michael porni să-şi îngrijească propria grădină.



ÎNDEPLINIŢI-VĂ OBIECTIVELE!

„Motivul primordial pentru stabilirea unui obiectiv este faptul că – odată stabilit – te transformă într-o altă persoană."

Mack's Diner este exact localul la care te-ai aştepta „să acosteze" un administrator – un local micuţ lângă drum, dotat cu un loc de parcare înţesat de camionete, care degajă – încă de la depărtare – un miros îmbietor de mâncare. Cu alte cuvinte, este un local *ideal*.

Trecuseră patru săptămâni de la ultima întâlnire a lui Michael cu Charlie, aşa că Michael îl sună pe Charlie ca să stabilească o altă întâlnire. Charlie avea câteva treburi de rezolvat, dar cunoştea un local drăguţ, unde s-ar putea întâlni să stea de vorbă. Aşa ajunse Michael la Mack's.

Când Michael intră pe uşă, îl întâmpină o aromă extrem de apetisantă – mirosea a şuncă, una dintre mâncărurile sale preferate. O masă ieftină! Îl văzu pe Charlie vorbind

cu nişte clienţi vechi ai localului. Purtau cu toţii uniforma atât de binecunoscută a administratorilor de proprietăţi – celebra salopetă.

Când Charlie îl văzu pe Michael intrând pe uşă, se scuză în faţa celorlalţi şi îl întâmpină la jumătatea drumului, păşind însă puţin mai greu.

– Salut, Michael! Îmi pare bine să te revăd. Arăţi foarte bine.

– Acelaşi lucru îl pot spune şi despre tine, Charlie. Dar mi se pare că mergi puţin cam greu. Te simţi bine?

– Vârsta...Vezi tu, noi, bătrânii, avem nevoie de mai mult timp să ne... reacomodăm în viaţă...

– Bine, voiam doar să mă conving că totul e în regulă.

– Hai să ocupăm masa de acolo! spuse Charlie, indicând o masă goală, care arăta exact aşa cum te-ai fi aşteptat să arate o masă într-un local vechi – avea picioare din argint, era concepută în stil Formica, iar scaunele erau acoperite cu plastic.

Cei doi bărbaţi îşi ocupară locurile, iar o chelneriţă veni imediat la masa lor, întrebându-i dacă doreau cafea.
– Bineînţeles, spuse Charlie. Tu bei, Michael?

– Da, vă rog.
– Mă întorc imediat, spuse ea veselă.

– Chelneriţa este într-o dispoziţie foarte bună, observă Michael.

– O cheamă Sue. Întotdeauna este într-o dispoziţie bună. O atitudine extraordinară!

– Aşadar, Charlie, de când lucrezi la cele douăsprezece coloane?

– Din prima zi. Din clipa în care s-a început construcţia lor. S-au înălţat practic sub ochii mei.

– Şi înainte de asta, în ce domeniu ai lucrat?

– Am lucrat în domeniul afacerilor. Mi-am făcut o situaţie bună. Când am ieşit la pensie, mi-am dat seama că îmi plăcea să repar şi să am grijă de lucruri, îmi plăcea grădinăritul şi activităţile de acest gen şi aşa am ajuns să fac ce fac astăzi.
Charlie schimbă apoi subiectul.
– Ce face Amy?

– E bine. Chiar foarte bine, pot să spun. Acesta este şi motivul pentru care am vrut să ne întâlnim: să-ţi spun cum am pus în practică lecţiile despre grădini.

– Dă-i drumul, nu mai sta pe gânduri! îl îndemnă Charlie.

– Totul a fost foarte simplu. M-am dus acasă şi am început să mă gândesc la relaţia mea cu Amy, păstrând mereu în minte metafora plantării şi întreţinerii unei grădini. Nu pot să spun că sunt domnul Expert-Grădinar, dar

metafora chiar a făcut minuni în cazul meu. Mi-a oferit un exemplu demn de urmat. Am reuşit să investesc mai mult timp în relaţia noastră.

– Cum aşa?

Sue, chelneriţa, aduse cafeaua, iar Michael aşteptă să aşeze ceştile pe masă.

– Doriţi să mâncaţi ceva astăzi?

– Eu nu, spuse Charlie.

– Mă mulţumesc doar cu cafeaua, sărut-mâna.

– Bine, spuse ea zâmbind.

Şi se îndepărtă – mereu zâmbăreaţa Sue.

– Să ne întoarcem la oile noastre! spuse Michael, zâmbind şi el. Ca să-ţi răspund la întrebare, mi-am transformat timpul dedicat relaţiei noastre într-o adevărată prioritate. Am angajat o bonă care să stea cu copiii o dată pe săptămână, iar eu am hotărât să ies cu Amy oriunde doreşte să meargă. Alegerea îi aparţine – restaurante, filme, librării, biblioteci – tot ce îşi doreşte. Este extrem de fericită. S-a transformat dintr-odată într-o floare de o frumuseţe rară, scăldată în razele binefăcătoare ale soarelui.

– Minunat! spuse Charlie. Mă bucur pentru tine. Trebuie să mă informezi mereu cu privire la progresul pe care îl faci. Nu uita că – în momentul în care bobocul

înfloreşte – are nevoie în continuare de apă şi soare! Sarcina ta nu s-a încheiat odată cu apariţia acestei frumuseţi a naturii.

– Nu voi uita asta.

– Şi ce mai este nou în viaţa ta, Michael? Cum este munca?

– Viaţa este destul de frumoasă. Dar, aşa cum am mai spus, cel mai mare obstacol este munca mea. Îmi doresc din tot sufletul să mai urc o treaptă în cariera mea. Am impresia că nu-mi ating potenţialul maxim.

– Aha. Care sunt ***obiectivele*** pe care ţi le-ai stabilit în carieră? întrebă Charlie.

– Obiectivele? S-ar putea ca asta să fie problema mea. Nu cred că am vreun obiectiv.

– Atunci acesta este motivul pentru care nu reuşeşti să avansezi.

– Cred că ai dreptate. Aud mereu vorbindu-se despre stabilirea obiectivelor, dar n-am făcut niciodată nimic în acest sens. Bănuiesc că l-ai auzit pe domnul Davis vorbind despre acest subiect, nu?

– Fireşte. Este unul dintre subiectele sale preferate.

– Şi ce spune? Cred că ştie foarte multe lucruri despre acest proces de stabilire a unor obiective nobile.

– Da, aşa este, Michael. Ştie foarte multe lucruri.

Notează-ţi obiectivele pe hârtie!

– Pai, dă-i drumul, nu mai sta!

– Procesul este destul de simplu.

– Te ascult.

– În primul rând, scrie totul pe hârtie!

– Nu am nici un pix la mine.

– Nu, acesta este sfatul domnului Davis, spuse Charlie râzând. Notează-ţi obiectivele pe hârtie!

Michael începu şi el să râdă.
– Am crezut că... nu mai contează... Bine, trebuie, aşadar, să-mi notez obiectivele pe hârtie. Asta-i tot?

– Da, asta-i tot. Ţi-am spus că e simplu.

– Dar la ce-mi foloseşte acest lucru?

– Gândeşte-te, Michael! Acest proces are două avantaje. În primul rând, pentru a nota un obiectiv, trebuie mai întâi să-l stabileşti, ceea ce – în cazul tău – reprezintă un început foarte bun. În al doilea rând, te readuce cu picioarele pe pământ. Un lucru extraordinar ar fi să aşterni pe hârtie o sută de visuri pe care doreşti să le vezi împlinite. Odată scrise pe hârtie, fii atent, căci eşti pe cale să le realizezi!

– De ce?

– Pentru că acum eşti conştient de existenţa lor, iar mintea ta se concentrează asupra unei singure misiuni:

transformarea lor în realitate. Acesta ar trebui să fie primul tău obiectiv: notarea celor o sută de visuri pe care vrei să le împlineşti înainte de a muri.

– Foarte bine, voi face asta. Nu pare prea greu.

– Mai este un lucru important de care trebuie să ţii seama, Michael. Domnul Davis spune că motivul primordial pentru stabilirea unui obiectiv este faptul că – odată stabilit – te transformă într-o persoană cu totul diferită. Această persoană în care te metamorfozezi este cea care contează cu adevărat. „Nu milionul de dolari pe care îl câştigi este vital – spune domnul Davis – ci personalitatea pe care o dezvolţi şi atitudinea pe care o adopţi în acest proces de dobândire a milionului de dolari." Acesta este un sfat foarte bun.

– Aşadar, adevăratul obiectiv este acela de a mă transforma într-un individ mult mai bun.

– Exact, Michael.

– Cred că încep să înţeleg acest proces de funcţionare a succesului.

– Şi eu cred acelaşi lucru. Este interesant, nu?

– Fireşte. Simt că revin la viaţă doar din vorbele pe care le rosteşti, chiar şi fără să întreprind încă vreo schimbare.

– Da, puterea ideii de schimbare este uluitoare. Ai un viitor extraordinar în faţa ta.

– Aş vrea să fi ajuns deja la destinaţia dorită.

– „Nu poţi să-ţi schimbi destinaţia peste noapte – spune adesea domnul Davis – dar îţi poţi schimba direcţia peste noapte."

– Da, ştiu că nu pot să devin ce-mi doresc peste noapte. De aceea, mă simt copleşit de frustrări şi dezamăgiri. Am pierdut atâţia ani din viaţă şi acum trebuie să urmez un drum lung până voi obţine succesul râvnit. Dar nu prea ştiu de unde să încep.

– Schimbă-ţi în primul rând direcţia! Te afli unde te afli, dar nu trebuie să rămâi acolo. Alege-ţi destinaţia dorită şi apoi concepe-ţi un plan care să te ajute să ajungi unde îţi doreşti!

– Şi cum pot să fac asta?

– Aici intervin obiectivele. Să spunem, de exemplu, că – peste 10 ani – vrei să duci o anumită viaţă şi vrei să ai un anumit venit sau o anumită slujbă! Ai putea să dai naştere unui vis măreţ pe care să-l împlineşti în zece ani?

– Bineînţeles.

– Ei bine, atunci acesta este obiectivul tău pe termen lung. Sau ai putea să-ţi stabileşti un obiectiv pe termen de cinci ani.
Între aceste intervale de 5 sau 10 ani, trebuie să-ţi stabileşti obiective pe termen scurt, pe care să le realizezi

într-un an sau în doi ani. Poţi să-ţi stabileşti şi „micro-obiective", cum le numeşte domnul Davis, care se întind pe o perioadă de câteva luni. Secretul constă în faptul că fiecare dintre aceste obiective te conduce la destinaţia finală.

– Dă-mi un exemplu, te rog! spuse Michael.

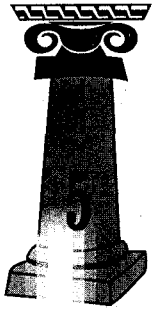
– Să spunem că în cinci ani vrei să-ţi deschizi propria afacere! S-ar putea ca pentru asta să ai nevoie de 50.000 de dolari. Poate că îţi sar în ajutor şi câteva obiective. Trebuie să strângi 50.000 de dolari şi să înveţi anumite trucuri specifice meseriei respective. Apoi porneşti la drum. Din punct de vedere financiar, trebuie să pui deoparte 850 de dolari pe lună, de care să nu te atingi niciodată. La sfârşit, vei avea cei 50.000 de dolari. Şi asta fără să luăm în considerare faptul că îi vei ţine într-un fond mutual, care îţi va aduce o dobândă sau un câştig substanţial, ceea ce te va ajuta să încasezi mai repede suma de 50.000 de dolari. Aşadar, un obiectiv pe trei ani ar fi să strângi 25.000 de dolari, iar un obiectiv pe un an – să strângi 10.000 de dolari.

– Cum voi reuşi vreodată să strâng atâţia bani? întrebă Michael vădit uimit.

– N-am spus niciodată că va fi uşor, dar poţi s-o faci. Reduci cheltuielile, îţi mai iei o slujbă, vinzi anumite lucruri... nu este ceva imposibil. Iar în ceea ce priveşte trucurile pe care trebuie să ţi le însuşeşti, aplici acelaşi procedeu: îţi stabileşti obiectivul şi treci la treabă. Este foarte simplu.

– Cred că trebuie să pornesc imediat la acţiune, asta e sigur.

– Hotărăşte-te ce vrei să faci şi treci la treabă! Aceasta este una dintre cele mai importante şi mai eficiente lecţii de viaţă.



FOLOSIREA EFICIENTĂ A TIMPULUI

„Fiecare zi ne oferă multe oportunităţi, dar numai o singură oportunitate extraordinară."

– Mai doriţi cafea? întrebă Sue surâzătoare.

– Da, mai vreau o ceaşcă, spuse Charlie.

– Şi eu, spuse Michael.

Le umplu ceştile cu cafea şi apoi se îndepărtă în grabă.

– Nu ştiu cum s-o scot la capăt, Charlie. Nu am timp acum să mă îndrept în direcţia corectă. M-am împotmolit în muncă, în activităţile casnice, în responsabilităţile familiale (am soţie şi copii)... Nu ştiu cum aş putea să-mi stabilesc un obiectiv.

– L-am auzit pe domnul Davis rostind aceste cuvinte de nenumărate ori: „Trebuie să îndurăm cu toţii fie chinul disciplinei, fie chinul regretului. Diferenţa constă în

Aşa este!

faptul că disciplina cântărește *kilograme* în timp ce regretul cântărește *tone*." Acestea sunt niște cuvinte foarte importante, Michael.

– Nu înțeleg ce vrei să spui.

– Gândește-te la momentul morții, Michael! Există anumite lucruri pe care – dacă nu le realizezi în timpul vieții – le vei regreta pentru totdeauna. Trebuie să fii conștient de un singur lucru – firul vieții se va rupe la un moment dat și poate chiar mai curând decât crezi. Eu sunt bătrân acum și sunt uimit de rapiditatea cu care mi s-a scurs viața. Aproape am ajuns la capătul călătoriei. Dar, din fericire, am trăit bine. Am realizat tot ce mi-am dorit. Cu toate acestea, foarte mulți oameni nici măcar nu îndrăznesc să viseze, iar cei care o fac nu reușesc să-și învingă teama și să lupte pentru visul lor. Apoi, într-o zi, se trezesc pe patul de moarte și nu mai pot să facă nimic pentru a schimba situația. Trupul lor este fragil, lipsit de orice putere. Iar ei trebuie să îndure chinul regretelor.

– Vezi tu, continuă Charlie, zilele sunt extrem de costisitoare. Când ai irosit o zi, înseamnă că ai mai pierdut o zi din viață. Așa că ai grijă să le folosești pe toate într-un mod înțelept!

– Și cum știi că ai folosit o zi în mod înțelept? întrebă Michael.

– Domnul Davis ți-ar spune că o zi petrecută cu folos este cea petrecută în cel mai bun mod cu putință. Fiecare

zi ne oferă multe oportunități, dar numai o singură oportunitate extraordinară. Aceasta este corelată cu obiectivele tale și aici ar trebui să-ți direcționezi întreaga atenție. Cum ți-ai descrie o zi din viață, Michael?

– Nu prea știu ce să-ți răspund în această privință. Zilele mele trec la fel una câte una. Nu mă interesează altceva decât să-mi încasez salariul pentru a-mi putea plăti facturile.

– Aceasta este capcana timpului în care cad cei mai mulți oameni. Ei își irosesc timpul concentrându-se asupra lucrurilor urgente, nu importante. Noțiunea de „urgență" este un stăpân tiran, care te înrobește dacă îi permiți acest lucru. Este mult mai bine să fii tu stăpânul timpului și nu invers. Este important să ne proiectăm singuri viața.

– Michael, dacă nu-ți concepi un plan de viață, există riscul să cazi în plasa altora sau – mai bine spus – în planul altora. Și ce crezi că se află în aceste planuri?

– Ce anume?

– Nu prea multe, spuse Charlie, zâmbind până la urechi.

– Acesta este un lucru cert, spuse Michael, râzând cu subînțeles.

– Da, Michael, există un stăpân și un sclav. Dacă nu pui stăpânire pe timpul tău, acesta te va domina în cele din urmă. Alegerea îți aparține.

Tocmai atunci Michael primi un mesaj pe telefonul mobil. Îl citi şi spuse:
– Am primit un mesaj urgent. Trebuie să plec.
Se ridică şi începu să se îmbrace.

– Sper că nu e totuşi *foarte* urgent.

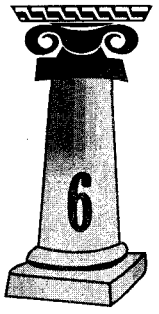
– Nu, dar trebuie să plec. Probleme de serviciu, spuse Michael, privindu-l cu sinceritate pe Charlie. Îţi sunt recunoscător că îţi rezervi o parte din timp să mă înveţi aceste lecţii de viaţă, Charlie. Ai învăţat multe lucruri de la bătrânul domn Davis. Îţi mulţumesc pentru că mi le împărtăşeşti şi mie.

Charlie se ridică în picioare şi îi strânse mâna lui Michael.
– Plăcerea e de partea mea, Michael. Îmi place foarte mult rolul de profesor. Aşa e viaţa – noi, bătrânii, trebuie să vă ajutăm pe voi, tinerii ce aveţi caşul încă la gură, dar sunteţi atât de îngâmfaţi.

Începură amândoi să râdă.
– Nu întârzia la lecţia următoare, tinere! Sună-mă şi vino în curând, bine?

– Firește, spuse Michael, îndreptându-se spre uşă.
Când ajunse în prag, se întoarse şi spuse:
– Promit să revin cât mai repede.

Uşa se închise în urma sa, iar Michael porni să stingă un alt foc neimportant din viaţa lui.



ÎNCONJURAŢI-VĂ DE OAMENI ALEŞI

„Nu te alătura unei mulţimi mediocre, căci nu te vei perfecţiona! Îndreaptă-ţi atenţia spre un grup în care aşteptările şi cerinţele legate de performanţe sunt mari!"

Trecuseră trei săptămâni de când Michael şi Charlie s-au întâlnit ultima oară, iar Michael ardea de nerăbdare să participe la următoarea lecţie de viaţă. Când ajunse la cele douăsprezece coloane, îşi parcă maşina lângă atelier şi făcu înconjurul casei până ajunse la piscină, aşa cum îi spusese Charlie. Îl găsi pe Charlie lângă piscină, scăldat în razele de soare, îmbrăcat în salopeta sa şi ţinând în mână o plasă pentru curăţarea piscinei.

– Salut, Charlie! strigă Michael.

– Salut, Michael! Ai venit mai devreme. Tocmai la timp să mă ajuţi să curăţ piscina.

– Doar nu vorbeşti serios! N-o să mă pui la treabă! S-ar putea să stric piscina.

Michael ajunsese deja la marginea piscinei. I se părea destul de curată.

– Aproape că am terminat. Mai am de strâns câteva frunze de pe fund. Apoi o mai tratez cu nişte substanţe şi ne apucăm de treabă.

– Mie mi se pare că arată foarte bine, spuse Michael.

– Mă străduiesc să iasă totul perfect. Ei, cum stau lucrurile?

– Foarte bine. Am o veste bună.

– O veste bună este întotdeauna o veste bună, spuse Charlie.

– De fapt, am două veşti bune. Eu şi Amy ne înţelegem din ce în ce mai bine – avem grijă de grădină... Iar a doua veste bună este că mi-am notat pe hârtie cele 100 de obiective pe care vreau să le realizez în viaţă. Apoi, le-am încadrat în categorii diferite... pe termen lung etc. A fost distractiv.

– Sunt convins. Întotdeauna este distractiv să visezi. Iar visurile sunt un stimulent.

– Da, aşa e. În special, cele legate de familie, carieră, venitul şi locurile pe care vreau să le vizitez. A fost un lucru extraordinar.

– Cât timp ţi-a luat această activitate? întrebă Charlie.

– Nu prea mult. Poate o oră şi jumătate.

– Foarte bine. Şi care este locul pe care vrei să-l vezi cu ardoare?

– Asta a fost partea cea mai uşoară – Italia. Întotdeauna mi-am dorit să ajung acolo. Mă fascinează istoria, arhitectura, arta, cultura, mâncarea italienească... abia aştept. Dar lucrul cel mai uimitor – şi tu spui că se va întâmpla – este faptul că – în momentul în care le-am notat pe hârtie – mintea mea a început să caute modalităţi prin care să-mi transform visurile în realitate. Odată ce obiectivul a prins contur, mintea a început să lupte ca să-i insufle viaţă.

– Aşa funcţionează sistemul. Felicitări, Michael!

– Mulţumesc. Datorez totul *coloanelor succesului* ridicate de domnul Davis – prin intermediul lecţiilor tale, fireşte.

– Da, ştie câte ceva despre mecanismul succesului, spuse Charlie, continuând să agite plasa prin apă pentru a aduna toate frunzele şi eventualele mizerii, pe care le arunca apoi într-o ladă de gunoi.

– Sunt pregătit să-mi împărtăşeşti următoarele *coloane ale succesului*.

– Sunt încântat s-o fac, spuse Charlie, aruncând plasa pe fundul piscinei şi luând poziţia unui gânditor, sprijinindu-şi bărbia în mâini. Să vedem!... Ce-ar fi să vorbim despre cum să ne înconjurăm de tot ce poate fi mai bun...

– Bine... dar despre ce este vorba? Trebuie să ne cumpărăm lucruri scumpe?

– Nu mă refeream la lucrurile cele mai bune, ci la cei mai buni oameni. Trebuie să ne înconjurăm de învingători, de oameni de succes, care se conduc şi respectă un sistem de valori pe care vrei să ţi-l însuşeşti şi să-l perfecţionezi la rândul tău. Oamenii din viaţa ta nutresc o influenţă covârşitoare asupra destinului tău. Ei au o putere uluitoare, modelându-te după propria lor voinţă. Domnul Davis spune că trebuie să-ţi pui mereu aceste întrebări: Cine sunt indivizii din anturajul meu? Cum mă pot influenţa? Cum îmi pot citi gândurile? Cum mă pot determina să spun anumite lucruri? Care este direcţia spre care îmi îndreaptă paşii? Cum îmi modelează gândirea? Şi cel mai important – Care este personalitatea pe care mi-o formează? Apoi, pune-ţi întrebarea de o mie de puncte: Influenţa lor este un lucru pozitiv?

– Te referi la prietenii mei?

Trebuie să ne înconjurăm de învingători, de oameni de succes, care se conduc şi respectă un sistem de valori pe care vrei să ţi-l însuşeşti şi să-l perfecţionezi la rândul tău.

– La prietenii, soţia, colegii de serviciu şi familia ta. La *toţi* indivizii care fac parte din anturajul tău. Este important să ne întrebăm cum ne influenţează aceşti oameni. Pentru că ai pomenit de prietenii tăi, să pornim de aici!

– Ce vrei să spui?

– Influenţa pe care o exercită asupra ta este extraordinară. Să-i analizăm pe câţiva

dintre ei! Spune-mi câte ceva despre cei mai apropiaţi prieteni ai tăi (alege trei dintre ei)!

– E uşor ce-mi ceri, pentru că tocmai ne-am întâlnit vinerea trecută. O să vorbim despre John, Clark şi Tom. Suntem prieteni încă din clasa a treia. Ieşim împreună în fiecare vineri seară.

– Şi cum îşi câştigă existenţa? Cum se distrează? Ce trăsături îi caracterizează? întrebă Charlie.

– Să vedem! John lucrează în afacerile cu amănuntul. S-a înscris la facultate, dar nu i-a plăcut structura şi a renunţat.

– Îi place mai mult slujba pe care o are acum decât facultatea?

– Bine pusă problema! Nu, urăşte slujba pe care o are. Dar lucrează acolo de peste un deceniu şi îi oferă posibilitatea să-şi acopere cheltuielile. Îi este greu să renunţe acum.

– Oamenii de afaceri numesc această dependenţă de o slujbă „cătuşele de aur", deşi termenul „aur" nu e potrivit pentru salariul pe care, probabil, îl câştigă. Povesteşte-mi puţin despre Clark!

– Da, Clark... Faţă de Clark, situaţia lui John este foarte bună. Cel puţin, John are o slujbă. Clark nu lucrează de aproape 2 ani. Nu a găsit nimic care să-i placă sau care să-i ofere salariul pe care îl doreşte.

– Înţeleg, spuse Charlie, vădit neimpresionat. Ce poţi să-mi spui despre Tom?

– Tom este probabil cel mai bun prieten al meu. Suntem cei mai buni amici de când ne-am cunoscut. Ne plac aceleaşi lucruri, avem aceleaşi pasiuni etc. Ne mai şi certăm uneori, pentru că are un temperament coleric.

– Adică?

– Se enervează cât ai clipi din ochi.

– Da, am înţeles. Cred că este cazul să faci unele „retuşuri" la nivelul prieteniilor tale.

– Trebuie să renunţ la prietenii mei?

– N-aş spune asta, dar când îţi pui întrebarea: „Ce influenţă nutresc prietenii mei asupra mea?", trebuie să fii dispus să analizezi cu multă sinceritate această influenţă. Cu alte cuvinte, te ajută aceşti indivizi să te îndrepţi în direcţia dorită? Te-ai întrebat vreodată dacă acest anturaj, pe care refuzi să-l schimbi sau să-l restrângi, te împiedică să-ţi împlineşti visurile şi să atingi viaţa pe care ţi-o doreşti pentru tine şi familia ta?

– Crezi că prietenii mei sunt un obstacol în calea împlinirii personale?

– Să analizăm puţin situaţia! Să ne întoarcem la întrebarea pe care ţi-am pus-o puţin mai devreme: „Ce influenţă nutresc prietenii mei asupra mea?" Sau – ca

totul să fie mai clar – ar trebui să te întrebi: „Spre ce destinaţie îmi îndreaptă paşii aceşti indivizi? Cum ne petrecem timpul împreună?" Dacă îţi petreci fiecare seară de vineri bând cu prietenii şi văitându-vă neîncetat că nu vă place slujba pe care o aveţi, că vă urâţi şeful sau că sunteţi tot timpul faliţi, ce fel de influenţă este aceasta? Când vă despărţiţi, te simţi impulsionat să treci la acţiune, să faci tot ce-ţi stă în putinţă ca să-ţi realizezi obiectivele sau te laşi pradă sentimentelor negative, disperării că trebuie să petreci o altă zi la birou alături de şeful pe care îl urăşti cu atâta pasiune? Influenţa este extrem de subtilă – ca un impuls aproape imperceptibil, care te împinge în direcţia greşită, spre o atitudine greşită, pe un drum pe care nu-ţi doreşti să mergi. Michael, ştiu că acesta este un subiect sensibil. Mulţi dintre prietenii noştri sunt oameni cumsecade, bine intenţionaţi, dar dacă influenţa pe care o au asupra noastră este negativă, atunci trebuie să luăm o decizie grea şi să încercăm să ne apărăm împotriva influenţelor negative.

Influenţa este extrem de subtilă – ca un impuls aproape imperceptibil, care te împinge în direcţia greşită, spre o atitudine greşită, pe un drum pe care nu-ţi doreşti să mergi

Michael stătea împietrit, privindu-l pe Charlie într-o tăcere adâncă.

– Michael?

– Cred că nu m-am gândit niciodată în acest fel, spuse Michael în cele din urmă. Nu m-am gândit niciodată la modul lor de a fi şi la felul în care m-ar putea influenţa acesta.

– Oamenii nu se gândesc în general la asta, Michael, aşa că nu trebuie să te simţi vinovat. Dar aceste întrebări atât de simple exercită o influenţă extrem de puternică asupra drumului pe care îl urmezi în viaţă. Te voi învăţa acum unul dintre principiile domnului Davis, care i-a ajutat adesea pe oameni să ia o hotărâre în privinţa relaţiilor lor. Fiecare relaţie este un parteneriat şi fiecare parteneriat exercită o influenţă pozitivă, neutră sau negativă asupra ta. Aşadar, o persoană care vrea să obţină succesul trebuie să-şi analizeze în permanenţă relaţiile şi modul în care este indicat să abordeze aceste relaţii.

– Şi cum realizezi acest lucru? întrebă Michael.

– Este un proces foarte simplu. Încadrezi fiecare persoană pe care o întâlneşti într-una dintre aceste trei categorii: parteneriat încheiat, parteneriat limitat şi parteneriat de lungă durată. Te întrebi dacă vrei să închei pentru totdeauna parteneriatul cu persoana respectivă, dacă vrei să-l limitezi sau să-l transformi într-un parteneriat de lungă durată.

– Asta ar trebui să fac eu cu prietenii mei?

– Rămâne la latitudinea ta, Michael. Aş spune că, dacă ar fi să ţinem seama de situaţia lor, nu cred că ar mai trebui să continui parteneriatul cu ei. Trebuie să te hotărăşti dacă limitezi acest parteneriat sau îi pui capăt pentru totdeauna.

– Şi cum să iau această hotărâre?

– Am să-ţi dau următorul exemplu, Michael! Una dintre metodele pe care le folosesc pentru a curăţa piscina este să menţin nivelul ph-ului echilibrat, adăugând substanţele corespunzătoare în cantităţile potrivite. Dacă pun o cantitate prea mare dintr-o anumită substanţă, apa s-ar putea să arate bine la suprafaţă, dar nu vei putea să înoţi în ea, pentru că îţi va arde ochii. Dacă adaugi o cantitate prea mică de substanţe, apa va produce alge şi va căpăta o culoare verde sau maro. Relaţiile şi parteneriatele funcţionează în acelaşi fel. Timpul petrecut în compania unui individ îţi va influenţa personalitatea. Dacă ajungi la concluzia că trebuie să limitezi timpul petrecut în compania acestei persoane, poate că ar trebui să iei în considerare perspectiva încheierii complete a parteneriatului. Michael, viaţa este adesea foarte complicată, iar uneori ne confruntăm cu decizii dificile, care – dacă le-am evita – ne-ar putea costa foarte mult în viitor.

– Dar suntem prieteni de ani de zile! exclamă Michael.

– Nu este oare o prietenie din interes? întrebă Charlie.

– Prietenie din interes? Nu înţeleg.

– Mă întreb dacă nu-ţi sunt prieteni doar pentru simplul fapt că ţi-a fost mai uşor să continui relaţia cu ei decât să-ţi faci alte relaţii.

Michael tăcu din nou. Charlie întrecea orice măsură acum.

– Pe parcursul vieţii – continuă Charlie – ajungi la o răscruce de drumuri când trebuie să-ţi formezi relaţii noi. Se pare că şi tu ai ajuns acum la o răscruce de drumuri. Oamenii de succes caută relaţii cu alţi oameni de succes, care îi stimulează, îi provoacă şi îi încurajează să devină mai buni.

– Şi cum îi găseşti pe aceşti oameni?

– Îmi pare bine că mi-ai pus această întrebare, pentru că îmi aduce aminte de una dintre cugetările extraordinare ale domnului Davis, pe care am auzit-o de foarte multe ori: „Pentru a atrage oameni plăcuţi, trebuie să fii la rândul tău un om plăcut. Pentru a atrage oameni puternici, trebuie să fii un om puternic. Pentru a atrage oameni loiali, trebuie să fii un om loial. În loc să încerci să-i schimbi pe cei din jur, încearcă să te schimbi pe tine însuţi! Dacă poţi să devii o persoană diferită, poţi să atragi oameni diferiţi."

– Aşadar, totul depinde de dezvoltarea personală?

– Pe Dumnezeul meu, începi să înţelegi! spuse Charlie cu un zâmbet generos.

– Ai dreptate într-o singură privinţă. Cel mai bogat om din lume nu şi-ar dori să-şi petreacă timpul cu tine, ţinând cont de personalitatea ta actuală, dar te poţi schimba şi îţi poţi schimba anturajul. Indivizii din noul tău anturaj trebuie să fie oameni pe care să-i poţi admira şi respecta. Cu cât vei obţine mai mult succes, cu atât vei atrage mai mulţi oameni de succes. Rezervă-ţi puţin timp ca să te gândeşti la oamenii de

succes pe care îi cunoşti sau cu care lucrezi! Motivul pentru care nu-ţi acordă atenţie acum este faptul că ei consideră că te-ai împotmolit în situaţia actuală sau nu vrei să te perfecţionezi. Dacă ai da dovadă de ambiţie, ar fi încântaţi să-ţi ofere cheia lumii lor.

Pentru a atrage oameni plăcuţi, trebuie să fii la rândul tău un om plăcut. Pentru a atrage oameni puternici, trebuie să fii un om puternic. Pentru a atrage oameni loiali, trebuie să fii un om loial. În loc să încerci să-i schimbi pe cei din jur, încearcă să te schimbi pe tine însuţi! Dacă poţi să devii o persoană diferită, poţi să atragi oameni diferiţi.

– Chiar crezi asta?

– Da. Am fost martorul acestui fenomen toată viaţa. Domnul Davis a fost adesea atras de tinerii ambiţioşi, dornici să obţină succesul în afaceri. Nu au ajuns încă la nivelul lui, dar este fascinat de dorinţa lor ferventă de a-i urma paşii în viaţă. Această pasiune a lor constituie impulsul care îl determină să petreacă timpul cu ei şi să-şi investească experienţa în pregătirea lor.

Michael căzu pe gânduri, meditând la oamenii pe care îi admira şi în compania cărora dorea să-şi petreacă timpul.

– Ştii ce se întâmplă – spuse Charlie, întrerupându-i şirul gândurilor – atunci când petreci din ce în ce mai mult timp alături de oamenii de succes?

– Ce se întâmplă?

– Se întâmplă câteva lucruri. În primul rând, ai şansa să te îmbogăţeşti cu noi cunoştinţe referitoare la

Atitudinea este în mare parte modelată de influenţele celor din jur şi de parteneriatele pe care le închei.

mecanismul de funcţionare a lumii, afacerilor şi relaţiilor interumane. În al doilea rând, ai posibilitatea să te conectezi la o reţea extrem de vastă, să-ţi faci prieteni şi relaţii noi. În curând, afacerile şi sfera ta de influenţă vor căpăta proporţii inimaginabile. Şi în ultimul rând – fiind poate şi cel mai important lucru – îţi schimbi atitudinea. *Iar 99% din viaţă înseamnă atitudine,* Michael.

– Prietenii îmi influenţează atitudinea?

– Problema nu se pune în acest fel, căci atitudinea ţi-o influenţezi singur. Dar – aşa cum spune domnul Davis: „Atitudinea este în mare parte modelată de influenţele celor din jur şi de parteneriatele pe care le închei."

– Şi ce vrea să spună cu asta? întrebă Michael.

– Un lucru foarte simplu. Indivizii în compania cărora îţi petreci cea mai mare parte a timpului reprezintă un *factor* determinant în procesul de modelare a atitudinii tale. Gândeşte-te la asta! Îţi petreci timpul cu ei şi le împărtăşeşti viaţa. Când interacţionezi cu ei, atitudinile voastre fuzionează şi se modelează una pe alta. Dacă atitudinea acestor persoane nu este pozitivă, vei avea de suferit şi nu vei reuşi să ajungi la destinaţia dorită.

99% din viaţă înseamnă atitudine.

– Aşadar, nu pot să am o atitudine pozitivă dacă îmi petrec timpul cu vechii mei prieteni?

– S-o spunem în felul următor! Trebuie să te gândeşti la două lucruri importante. În primul rând, nu am cunoscut niciodată o persoană care a obţinut succesul în viaţă şi care şi-a petrecut timpul în compania unor persoane cu atitudini negative. Anturajul oamenilor de succes este alcătuit din învingători, din indivizi optimişti, înzestraţi cu atitudini pozitive. Şi în al doilea rând, acţiunile pe care le-ai întreprins şi oamenii care ţi-au devenit parteneri până acum au contribuit la crearea situaţiei tale actuale. Cu alte cuvinte, dacă îţi vei schimba partenerii, se vor schimba şi rezultatele pe care le vei obţine în viaţa personală şi profesională.
Michael ştia în sinea lui că avea dreptate Charlie, deşi îşi dorea să nu fie aşa.

– Michael, spuse Charlie, ştiu că este greu să rupi anumite relaţii. Şi eu am fost pus în această situaţie. Dar îmi place să privesc lucrurile în felul următor: viaţa este o călătorie lungă şi întâlnim oameni pretutindeni. Unii dintre ei ne însoţesc pe tot parcursul călătoriei, alţii doar parţial. Unii ni se vor alătura pentru o perioadă mai lungă de timp. Alţii se vor ivi deodată în cale şi vor dispărea la fel de repede cum au apărut. Imaginează-ţi că te afli într-o călătorie împreună cu mai mulţi indivizi, care nu-ţi sunt de prea mult folos! Vei continua călătoria împreună cu ei? Firește că nu. Avem libertatea – şi responsabilitatea – de a ne alege partenerii de călătorie, iar acest fapt va avea un impact covârşitor asupra felului în care se va desfăşura călătoria.

– Charlie, trebuie să recunosc că am învăţat atâtea lucruri de la tine! Nu am avut niciodată parte de aceste

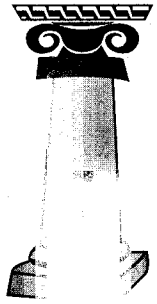
lecţii de viaţă şi – deşi nu sunt tocmai plăcute sau uşoare – sunt utile şi eficiente. Îmi doresc să le fi învăţat mai devreme. Unde s-a „ascuns" domnul Davis în tot acest timp? continuă Michael râzând.

– Domnul Davis a fost aici mereu, dar poate că tu nu erai încă pregătit pentru aceste lecţii.

– Pregătit?

– Da, pregătit. Domnul Davis spune că – atunci când elevul este pregătit, profesorul îşi va face imediat apariţia. Acum tu eşti pregătit. Într-o zi, maşina ţi s-a stricat chiar aici, iar eu am putut să-ţi vorbesc despre cele douăsprezece *coloane ale succesului*, ridicate de domnul Davis.

– Acum sunt gata să învăţ – fără nici o umbră de îndoială!



TREBUIE SĂ ÎNVĂŢAŢI PE TOT PARCURSUL VIEŢII

„Educaţia primită la şcoală te ajută să-ţi câştigi existenţa. Autoeducarea te ajută să câştigi o avere."

– Este minunat, Michael, minunat – spuse Charlie, adunând minuţios frunzele şi micile mizerii din piscină. El strânse apoi plasa, pe care o aşeză pe un ţăruş special destinat pentru ea. Lângă el era o găleată în care se aflau câteva sticle de plastic, ce conţineau substanţe chimice destinate curăţării piscinei. Începu să măsoare cantităţile necesare şi apoi le turnă în piscină.

– Următoarea *coloană a succesului* – continuă el – o constituie ***învăţătura***. Este chiar o întâmplare că am deschis deja acest subiect.

– Foarte bine. Spune-mi despre ce este vorba!

– Un om care a obţinut succesul învaţă cât trăieşte.

– Învaţă cât trăieşte?

– Da. Câţi oameni cunoşti, care au absolvit liceul sau facultatea şi cred că deţin toate secretele vieţii?
Nu mai aşteptă răspunsul lui Michael.
– Foarte mulţi!

– Dar am învăţat foarte multe lucruri utile în facultate.

– Nimeni nu spune că nu înveţi lucruri utile în facultate – nici nu se pune problema în acest fel. Problema constă în faptul că aceste lecţii nu-ţi asigură succesul în viaţă. „Educaţia primită la şcoală – spune domnul Davis – te ajută să-ţi câştigi existenţa. Autoeducarea te ajută să câştigi o avere." Foarte mulţi indivizi termină o anumită formă de învăţământ, dar marele scriitor Thoreau spune că: „Oamenii îşi trăiesc viaţa într-o disperare tăcută şi iau cu ei în mormânt cântecul pe care ar fi trebuit să ni-l dăruiască." Şi în acest punct de cotitură te afli tu acum.

– Charlie, îl citezi pe Henry David Thoreau – sunt realmente impresionat! spuse Michael în glumă.

– O să te mai impresionez din când în când, tinere – spuse Charlie, măsurând cu atenţie cantitatea de substanţe pe care trebuia să o toarne în piscină. Ideea este următoarea: dacă vrei să reuşeşti în viaţă, nu trebuie să te bazezi doar pe educaţia primită la şcoală. Secretul este autoeducarea.

– Ce înţelegi prin autoeducare?

– Autoeducarea presupune procesul de auto-perfecţionare. Pe parcursul vieţii, oamenii încetează să se mai

perfecţioneze. Aşadar, simplul fapt că tu continui acest proces de auto-perfecţionare înseamnă că te afli pe drumul cel bun.

– Nu sunt prea sigur că lucrurile stau chiar aşa.

– Ba chiar aşa şi este. Eşti aici, cu mine, nu-i aşa? Asta înseamnă că te perfecţionezi. Poţi să înveţi la fel de multe lucruri despre succes de la un bătrân care curăţă o piscină pe cât ai învăţa din cele mai sofisticate şcoli ale lumii. Lecţiile pe care ţi le predau eu sunt inestimabile – dacă le pui în aplicare.

– Te cred. În urmă cu câţiva ani, ţi-aş fi spus că eşti sărit de pe fix, dar acum, după eforturile pe care le-am depus, nu mă mai îndoiesc de spusele tale.

– Michael, „în cazul în care cineva a apucat-o pe calea greşită – spune domnul Davis – nu are nevoie de un impuls pentru a pune capăt decăderii sale. Are nevoie de educaţie. Învăţătura stă la baza comorilor. Învăţătura stă la baza sănătăţii. Învăţătura stă la baza spiritualităţii. Cercetarea şi învăţătura stau la baza tuturor miracolelor." Ei bine, această învăţătură este autoeducarea. Adevărata viaţă începe după ce educaţia primită la şcoală s-a încheiat. Asta înseamnă că totul depinde de tine. Statul îţi asigură 12 clase, apoi eşti liber să urmezi o facultate, dar pentru adevăraţii oameni de succes procesul de învăţare şi perfecţionare nu încetează niciodată.

– Şi cum reuşesc să facă asta?

– Există câteva metode de perfecţionare pe care toată lumea le poate folosi pentru a-şi îmbunătăţi stilul de viaţă. În primul rând, trebuie să citim cărţi. În al doilea rând, trebuie să-i observăm cu atenţie pe oamenii de succes şi să învăţăm arta succesului de la ei. Şi în al treilea rând, trebuie să reflectăm asupra propriilor noastre experienţe şi să învăţăm ce e bine şi ce e rău.

– Chestia cu cărţile n-o să meargă, te asigur!

– „Chestia cu cărţile?" întrebă Charlie, privindu-l pe Michael nedumerit.

– Da, povestea cu cititul cărţilor. Mă cunosc destul de bine şi pot să-ţi spun că n-am de gând să citesc prea multe cărţi în momentul de faţă.

În primul rând, trebuie să citim cărţi. În al doilea rând, trebuie să-i observăm cu atenţie pe oamenii de succes şi să învăţăm arta succesului de la ei. În al treilea rând, trebuie să reflectăm asupra propriilor noastre experienţe şi să învăţăm ce e bine şi ce e rău.

– Glumeşti, nu?

– Nu. N-am mai citit o carte de ani de zile.

– Asta este într-adevăr o mare problemă.

– Faptul că nu citesc cărţi?

– Fireşte.

Charlie puse sticlele cu substanţe chimice pe marginea piscinei şi îi făcu semn lui Michael să se aşeze pe un scaun.

– Stai jos şi hai să discutăm puţin despre acest subiect, pentru că este extrem de important, Michael!

Se aşezară amândoi pe scaune, iar Michael îl întrebă:

– De ce faci atâta caz pe tema cărţilor? Se pare că toată lumea scrie cărţi. Este o industrie de făcut bani. Şi la urma urmei ce poţi să înveţi dintr-o carte? În plus, cărţile costă foarte mulţi bani. Dacă intri într-o librărie, o să vezi că unele cărţi costă 20 sau 30 de dolari.

Charlie îşi dădu seama atunci că va avea de dus o luptă acerbă cu Michael pe această temă.

– Michael, ca să-ţi vorbesc pe şleau, cărţile au fost, sunt şi vor continua să fie unul dintre cele mai importante şi mai eficiente instrumente didactice din istoria omenirii. Cât despre costul acestora, domnul Davis, un om care se bucură de un succes considerabil, spune următorul lucru: „Nu trebuie să te intereseze preţul cărţilor. Ceea ce trebuie să te intereseze este preţul pe care îl vei plăti dacă nu le vei citi."

– Ce consecinţe va trebui să suport dacă nu citesc? întrebă Michael.

– Consecinţele vor fi diverse. De fapt, cred că atitudinea pe care o manifeşti faţă de cărţi te costă deja ani din viaţă. Când citim cărţi, avem şansa de a explora şi de a înţelege teritorii şi lumi necunoscute. Ţi-ai dorit vreodată să stai la masă şi să discuţi cu cei mai mari lideri sau gânditori ai lumii? Prin intermediul cărţilor ai această posibilitate. Ţi se deschid în cale noi orizonturi de cunoaştere; ai ocazia să-ţi îmbogăţeşti cugetul cu idei inovatoare, iar cele care încolţesc în inima şi în mintea noastră constituie temelia realizărilor şi succeselor noastre. Michael, cum te vei putea dezvolta şi perfecţiona dacă nu te afli într-o

căutare permanentă a ideilor şi cunoştinţelor care să constituie o rampă de lansare spre o viaţă mai bună?

– Cred că n-am privit niciodată lucrurile în acest fel.

– De acum încolo, trebuie să le priveşti numai în acest fel.

– Să înţeleg că domnul Davis este ahtiat după lectură, nu?

– Da, este. Citeşte câte o carte pe săptămână de mai bine de 40 de ani. De aici se trage izvorul înţelepciunii sale. Înainte de a pleca, îţi voi da o listă cu volumele pe care trebuie să le citeşti.

– Nu ştiu dacă e cazul...

– Michael, insist asupra acestui aspect. Înainte de următoarea noastră şedinţă de pregătire, trebuie să citeşti măcar una dintre aceste cărţi. Este o condiţie obligatorie. Nu-mi place să fiu aspru, dar dacă nu vei citi măcar unul dintre aceste volume, nu va mai avea loc nici o şedinţă de pregătire.

– Este o condiţie destul de aspră, nu crezi?

– Michael, sunt cu toată inima alături de tine. Cred cu tărie în puterea cărţilor şi consider, de asemenea, că fără ele nu te poţi perfecţiona şi nu te poţi bucura de viaţa pe care ţi-o doreşti.

– Bineînţeles, spuse Charlie cu multă convingere, trebuie să înveţi de la oamenii care au reuşit în viaţă –

asta presupune ideea parteneriatului despre care am vorbit puţin mai devreme. Este necesar să învăţăm din propriile noastre experienţe, căci viaţa înseamnă să facem greşeli, dar şi să înregistrăm victorii.

– Am învăţat multe lucruri de la domnul Davis – şi de la tine, Charlie – încât sunt dispus să încerc tot ce-mi propui. Cred că o să-mi fac un abonament la bibliotecă, de unde voi împrumuta toate cărţile pe care mi le recomanzi.

– Foarte bine.

– Cred că ai treabă – spuse Charlie, ridicându-se în picioare – iar eu trebuie să termin de curăţat piscina. După aceea, mai am câte ceva de făcut, aşa că ar fi mai bine să mergem în atelier să-ţi dau bibliografia pe care o recomandă domnul Davis.

Michael se ridică şi el în picioare şi se îndreptă spre atelier.
– *Promit* că voi citi o carte înainte de următoarea noastră lecţie. S-ar putea însă să dureze ceva până o voi termina.

Charlie o luă înaintea lui Michael în drum spre atelier.
– Nu e nici o problemă. Ne vom întâlni după ce o vei termina. Sunt convins că o vei citi cu multă plăcere, pentru că acum eşti în plin proces de dezvoltare şi perfecţionare. Îi vei sorbi informaţiile aşa cum deşertul absoarbe apa.

Pe drum, lui Michael i se păru că Charlie mai slăbise puţin.

– Eşti numai piele şi os, Charlie. Ai mai slăbit, nu-i aşa?

– Da, puţin, răspunse Charlie, fără să-şi întoarcă privirea spre Michael.

– Nu-mi spune mie că ai slăbit doar „puţin"!

Michael observă că şi mersul lui Charlie era mai greoi decât ultima dată când se întâlniseră.

Când ajunseră la atelier, Charlie intră în biroul său în timp ce Michael îl aşteptă afară. Curând după aceea, Charlie îşi făcu apariţia ţinând în mână o foaie de hârtie. I-o dădu lui Michael, care începu s-o studieze. Conţinea o listă, ce purta titlul: *Cărţi pe care toată lumea ar trebui să le citească.*

1. *Biblia*
2. *How to Read a Book* de Mortimer Adler
3. *My Utmost for His Highest* de Oswald Chambers
4. *As a Man Thinketh* de James Allen
5. *Seeds of Greatness* de Denis Waitley
6. *Anotimpurile vieţii* de Jim Rohn
7. *The Pursuit of God* de Acden W. Tozer
8. *De la idee la bani* de Napoleon Hill
9. *Forţa gândirii pozitive* de Norman Vincent Peal
10. *Magic of Thinking Big* de David Schwartz
11. *Cel mai vestit vânzător din lume* de Og Mandino
12. *Secretele succesului: Cum să vă faceţi prieteni şi să deveniţi influenţi* de Dale Carnegie

13. *Atlas Shrugged* de Ayn Rand
14. *Man's Search for Meaning* de Viktor E. Frankl
15. *Acres of Diamonds* de Russell Conwell
16. *Pe culmile succesului* de Zig Zigler
17. *Seven Habits of Highly Successful People* de Stephen R. Covey
18. *Lessons in History* de William James Durant
19. *Cel mai bogat om din Babilon* de George S. Clason
20. *The Story of Philosophy* de William James Durant

– Este o bibliografie interesantă. Cu ce ar trebui să încep?

– O să-ţi uşurez sarcina, spuse Charlie, deschizând sertarul unui birou vechi din metal pe care se aflau diverse unelte.

El scoase din sertar un exemplar vechi şi uzat al cărţii *The Magic of Thinking Big.*

– Asta este pe gratis, aşa că nu te vei putea ascunde în spatele pretextului că a costat prea mult, spuse el cu un zâmbet viclean.

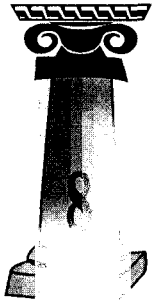
– Bine, spuse Michael, luând cartea. Atunci cu asta o să încep! O voi citi şi după ce o voi termina, vei continua să-mi vorbeşti despre cele douăsprezece *coloane ale succesului*?

– Fără discuţie, Michael.

Spunând acestea, Charlie îl îmbrăţişă pe Michael cu puterea unui urs. Îşi aţinti apoi ochii asupra lui, spunându-i:
– Fără nici o umbră de îndoială.

Când veni clipa despărţirii, Michael se simţi învăluit de un sentiment ciudat, de o afecţiune neaşteptată pentru acest bătrân, Charlie. Îşi asuma din ce în ce mai mult rolul unui tată, lucru extraordinar pentru Michael, care îşi pierduse tatăl pe când avea 10 ani. Nu avusese niciodată şansa să înveţe aceste lecţii de la un om mai în vârstă şi înţelept. Era recunoscător pentru timpul pe care îl petrecea în compania lui Charlie, chiar dacă învăţa despre *coloanele succesului* prin intermediar, nu direct de la bogatul domn Davis.

Privirea lui Michael se lăsă atrasă de cartea ce zăcea pe scaunul din dreapta şoferului.
Bine, cred că e timpul să-mi extind graniţele gândirii.



VIAŢA DEPINDE DE ARTA VÂNZĂRII

„Secretul prin care ne putem influenţa semenii este să-i facem să ne perceapă ca pe nişte indivizi înzestraţi cu talent şi calităţi unice."

După o lună întreagă, Michael reuşi să termine cartea din „bibliografia obligatorie" alcătuită de Charlie. I-a plăcut s-o citească mai mult decât şi-a imaginat. Acum era nerăbdător să se întoarcă la cele douăsprezece coloane pentru o nouă şedinţă de pregătire cu Charlie. Era deja „dependent" de aceste şedinţe destinate dezvoltării personale.

După două apeluri, Charlie răspunse la telefon.

– Charlie, sunt Michael. Ce faci?

– Extraordinar de bine, Michael. Tu ce faci?

– Bine. Aş putea să spun – chiar foarte bine. Şi ce carte crezi că am terminat de citit?

– Fantastic, Michael. Ţi-a plăcut?

– Da. Şi – aşa cum ne-a fost înţelegerea – ne putem continua lecţiile despre *coloanele succesului*.

– Mă bucur, Michael. Când poţi să-mi faci o vizită?

– Miercuri am treabă în zona ta. Pot să trec să bem o cafea şi să vorbim o jumătate de oră – să spunem cam pe la ora trei după amiază?

– La trei e foarte bine. Îţi voi lăsa poarta deschisă şi cel mai probabil mă vei găsi la atelier. La revedere.

– La revedere, Charlie, şi îţi mulţumesc.

Miercuri după amiază, Michael îl găsi pe Charlie exact unde îi spusese că va fi – în atelier. Michael era convins că lui Charlie îi plăcea locul acela. Singur, repara tot felul de lucruri, transformându-le din nou în ustensile şi instrumente utile şi eficiente. Administrarea unei proprietăţi precum cea a domnului Davis presupunea o slujbă permanentă.

În spatele atelierului, Michael observă două scaune, pe care nu le văzuse niciodată acolo. Erau aşezate în faţa unei ferestre de unde puteai vedea un lac mare. Michael nu văzuse niciodată lacul acela. Se aşezară să bea o cafea, presaţi însă de timp, pentru că Michael se afla între două şedinţe de vânzare.

După o scurtă conversaţie despre lucrurile pe care Michael le-a învăţat din *The Magic of Thinking Big*,

Charlie trecu repede la următoarele lecţii despre *coloanele succesului* promovate de domnul Davis.

– Ştiu că nu prea ai timp astăzi, Michael, dar vreau să-ţi vorbesc despre următoarele două *coloane ale succesului*. Una se referă la ***vânzări***, iar cealaltă la ***bani***.

– Sunt pregătit.

– „Viaţa depinde de arta vânzării", spune adesea domnul Davis. Este adevărat, Michael. Lucrezi în domeniul vânzărilor, nu-i aşa?

– Da, aşa e.

– Eşti bun în acest domeniu?

– Aşa am crezut la un moment dat, dar analizându-mi performanţele, am descoperit multe semne de îndoială.

– Este un lucru normal, Michael. Toată lumea îşi poate perfecţiona talentul în arta vânzărilor. Primul lucru pe care trebuie să-l realizezi este că totul depinde de această artă a vânzărilor. Pentru a înţelege mai bine acest principiu şi pentru a-l pune în aplicare cu mai multă eficienţă, trebuie să percepi arta vânzărilor ca pe un concept al influenţei.

– Un concept al influenţei?

– Da. Domnul Davis spune că influenţa este cheia unei vieţi de succes. Toţi cei care îşi doresc să obţină succesul

Toţi cei care îşi doresc să obţină succesul trebuie să înveţe arta şi ştiinţa influenţei. Dacă vor reuşi acest lucru, se vor bucura de succes.

trebuie să înveţe arta şi ştiinţa influenţei. Dacă vor reuşi acest lucru, se vor bucura de succes.

– Cum aşa?

– Viaţa noastră presupune o interacţiune umană permanentă. Dacă vrem să obţinem succesul scontat, trebuie să stabilim relaţii armonioase cu cei din jur. De aceea, trebuie să ne însuşim ştiinţa influenţei. Acest lucru este valabil încă din primii ani de viaţă.

– Nu prea înţeleg ce vrei să spui, zise Michael complet nedumerit.

– Gândeşte-te puţin! Încă de când ne naştem, atingerea obiectivelor noastre depinde de arta influenţei. Când creştem, ne perfecţionăm acest talent. Un bebeluş trebuie să-şi influenţeze părinţii ca să-l hrănească. Un copil îşi influenţează părinţii ca să primească o bicicletă. Un adolescent trebuie să-şi influenţeze prietena ca s-o convingă să accepte o întâlnire. Un absolvent de facultate trebuie să-l influenţeze pe patron ca să obţină slujba dorită. Agenţii de vânzări trebuie să-şi influenţeze cumpărătorii – dacă vor să aibă parte de o masă copioasă. Viaţa depinde, aşadar, de arta vânzării, iar arta vânzării depinde de ştiinţa influenţei.

– Este logic tot ceea ce spui... Dar cum ne putem influenţa semenii?

Viaţa depinde aşadar, de arta vânzării, iar arta vânzării depinde de ştiinţa influenţei

– În biroul domnului Davis există o tăbliţă pe care este scris un citat aparţinând lui Thomas Jefferson: *„Talentul şi calităţile noastre native sunt baza caracterului nostru aristocratic."*

– Nu prea înţeleg ce vrei să spui.

– Este un lucru fascinant, Michael. Dacă ne gândim la fondatorii Americii, descoperim că veneau dintr-un loc în care aristocraţia se baza pe monarhie. Aristocraţia se transmitea din generaţie în generaţie. Te bucurai de avere şi influenţă doar pentru că proveneai dintr-o familie cu origini aristocrate. Jefferson se referea la frumuseţea Americii, la faptul că oricine poate atinge aristocraţia – nivelul maxim al succesului – dacă eşti înzestrat cu talent şi calităţi native.

– Dar ce legătură au toate acestea cu arta vânzărilor şi a influenţei?

– Michael, dacă vrei să te perfecţionezi în domeniul vânzărilor şi să câştigi mai mulţi bani, trebuie să stăpâneşti ştiinţa influenţei. Iar secretul prin care ne putem influenţa semenii este să-i facem să ne perceapă ca pe nişte indivizi înzestraţi cu talent şi calităţi unice. Domnul Davis aseamănă adesea talentul şi calităţile cu măiestria şi caracterul uman. Dacă eşti înzestrat cu un caracter puternic şi ai capacitatea de a te perfecţiona încontinuu, îţi vei consolida puterea influenţei. Şi ştii care este cea mai bună modalitate prin care îi putem determina pe oameni să ne perceapă ca pe nişte indivizi înzestraţi cu talent şi calităţi unice?

– Nu. Care este această modalitate?

– Trebuie să fii un individ înzestrat cu talent şi calităţi unice, spuse Charlie, râzând de gluma pe care o făcuse. Michael zâmbi şi el, înţelegând că fusese prins pe picior greşit. Talentul şi calităţile unice sunt baza succesului în domeniul influenţei şi al vânzărilor, fie că vinzi un produs sau un serviciu. Odată ce vei îndeplini toate aceste condiţii, arta vânzărilor devine foarte simplă.

– Te ascult. Care sunt condiţiile pe care trebuie să le îndeplinesc?

– Să-ţi cunoşti meseria foarte bine. Să vorbeşti cu foarte mulţi oameni. Să fii insistent şi să nu accepţi niciodată un răspuns negativ.

– Poţi să-mi oferi mai multe detalii?

– Firește. În primul rând, trebuie să-ţi cunoşti meseria foarte bine. „Nu poţi să vorbeşti o limbă pe care nu o cunoşti – spune domnul Davis. Nu poţi să împărtăşeşti o trăire pe care nu o simţi. Nu poţi să redai un sentiment ce-ţi este complet necunoscut. Nu poţi să dăruieşti un lucru pe care nu îl ai. Să dăruieşti şi să împărtăşeşti ceva – şi ca acel *ceva* să fie eficient – trebuie mai întâi să-l cunoşti foarte bine." Dacă vrei să vinzi un produs, trebuie mai întâi să-i afli toate secretele, să crezi în el şi să-l simţi cu toată fiinţa ta. Acelaşi lucru este valabil şi dacă îţi oferi un serviciu.

– Un alt secret prin care poţi obţine succesul în arta vânzărilor este să vorbeşti în fiecare zi cu foarte mulţi oameni. Şi în asta constă farmecul situaţiei – sunt foarte mulţi oameni pe care destinul ţi-i presară în cale!

– Asta e tot ce trebuie să fac? Să vorbesc cu foarte mulţi oameni?

– Firește, trebuie să fie experţi în domeniu. Nu poţi să alegi la întâmplare. Dar domnul Davis vorbeşte întotdeauna despre legea numerelor mari, ceea ce înseamnă că un anumit procent de oameni va colabora cu tine sau va cumpăra de la tine. Dacă este vorba despre un procent de 10%, atunci vei vinde mai mult dacă abordezi 40 de oameni pe zi decât dacă ai aborda 10 oameni pe zi.

– E logic ce spui. Care era ultima condiţie?

– Nu trebuie să accepţi niciodată un răspuns negativ.

– Asta aşa e.

– Michael, oamenii care lucrează în domeniul vânzărilor ar trebui să ia lecţii de la copiii lor. Ce înseamnă „NU" pentru un copil? Mai nimic!

– Asta o ştiu mai bine ca oricine. Când vor ceva, nu se lasă până nu obţin ce-şi doresc.

– Ideea este că oamenii nu sunt perseverenţi şi de aceea nu obţin succesul dorit în arta vânzărilor sau în viaţă.

– Da, probabil că ai dreptate.

Charlie se ridică de pe scaun pentru a-şi mai turna o ceaşcă de cafea. În acel moment, însă, se împiedică şi căzu în genunchi. Michael îi sări în ajutor.

– Te simţi bine, Charlie? îl întrebă el, ajutându-l să se ridice în picioare.

– Da, mă simt bine. Dar am îmbătrânit şi m-au lăsat puterile.
Michael se aşeză pe scaun în timp ce Charlie îşi umplu ceaşca de cafea.
– Mai vrei cafea? îl întrebă pe Michael, arătându-i ibricul.

– Nu, mulţumesc.

Charlie îşi continuă ideea, îndreptându-se spre scaunul său.
– Da, Michael, anii îşi spun cuvântul. Nu mai am mult de trăit.

– Nu spune asta, Charlie! Te bucuri încă de o sănătate foarte bună.

– Am zilele numărate. Toată lumea resimte povara anilor pe umeri – dacă boala nu are şi ea un cuvânt de spus. Timpul este mai scurt decât ne imaginăm. Dacă oamenii ar înţelege acest lucru, ar duce o viaţă cu totul diferită.

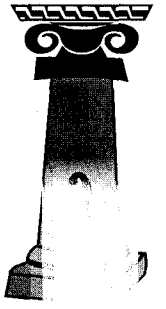
– Da, probabil că ai dreptate. Viaţa a trecut şi pe lângă mine atât de repede... Fiecare zi care se scurge ne

împinge spre somnul veşnic dacă nu suntem atenţi – iar eu n-am fost deloc atent.

– Dar ai început să te schimbi.

– Da, aşa este. Datorită ţie – şi misteriosului domn Davis. Apropo, crezi că voi avea şansa să-l cunosc vreodată?

– E pe aici. Când va sosi timpul, îl vei cunoaşte.



Venitul E Rareori Mai Important decât Dezvoltarea Personală

„Personalitatea pe care ţi-o modelezi îţi influenţează călătoria şi sensul vieţii."

Cafeaua lui Michael începea să se răcească, motiv pentru care se hotărî să accepte ceaşca pe care Charlie i-o oferise puţin mai devreme. În acest timp, îl rugă pe Charlie să-i vorbească despre următoarea *coloană a succesului*.

– Da, *cea de-a noua coloană*. O să-ţi placă, pentru că are legătură cu ***banii***.

– Dacă este corelată cu banii, atunci fii sigur că o să-mi placă! Dar de ce este *cea de-a noua coloană*? N-ar trebuie să fie pe primul loc? La urma urmei, banii sunt cei care învârt caruselul lumii.

– Michael, aceasta este una dintre greşelile frecvente pe care le comit oamenii. În realitate, banii nu învârt caruselul lumii.

– Dacă te uiţi la casa domnului Davis, n-ai spune asta.

– Aceasta este părerea pe care o nutresc oamenii în general despre bogaţi. Dar în cele mai multe cazuri, banii nu sunt prioritatea numărul unu în viaţa indivizilor bogaţi. Au câştigat bani, dar au înţeles că viaţa îşi urmează cursul ca la început. Au vile şi maşini luxoase, dar viaţa este aceeaşi pentru toată lumea. Banii nu rezolvă problemele existenţiale.

– Aş vrea „să gust" puţin din viaţa oamenilor bogaţi.

– Michael, vei avea această şansă, nu te teme! spuse Charlie râzând. Înveţi foarte multe lucruri care îţi vor schimba viaţa.

– Sper să fie aşa. Întotdeauna mi-am dorit să fiu milionar.

– Într-adevăr? De ce?

– În primul rând, datorită siguranţei pe care ţi-o oferă banii.

– Dar banii nu-ţi oferă siguranţă, Michael. Dacă speri ca averea să-ţi aducă siguranţa râvnită, ai mult de aşteptat.

– De ce?

– Există întotdeauna riscul să-ţi pierzi banii. Poţi să fii dat în judecată. Poţi să-i pierzi din cauza inflaţiei. Pot fi furaţi. Auzi în fiecare an de oameni care au fost cândva milionari sau chiar multi-miliardari şi care au ajuns să-şi declare falimentul, prăbuşindu-se de pe

culmile gloriei în mocirla unei vieţi de nimic... şi asta într-un singur an. Îţi poţi imagina aşa ceva?

În timp ce rostea aceste cuvinte, Charlie începu să tuşească. Tusea era din ce în ce mai violentă, încât a fost nevoit să-şi ceară scuze şi să se ducă la baie. Michael rămase singur, întrebându-se de ce îşi dorea cu atâta ardoare să aibă bani. Când Charlie se întoarse, îşi continuară discuţia.

– Îmi cer scuze, dar tusea asta mă omoară. Aşadar, din ce alte motive îţi doreşti să ai bani, Michael?

– Pentru că m-ar ajuta să-mi cumpăr tot ce visez pentru mine şi familia mea.

– Da, când mă uit la cele douăsprezece coloane văd o casă frumoasă. Şi maşinile din garaj sunt frumoase. Dar iată ce spune domnul Davis: „După ce ai devenit milionar, îţi poţi dărui toţi banii, pentru că nu milioanele de dolari sunt importante, ci personalitatea pe care ţi-ai modelat-o pe parcursul acestui proces de îmbogăţire."

– Să dăruiesc totul? Dar el n-a dăruit nimic.

Așa!

– Poţi să-ţi dăruieşti averea, pentru că eşti un individ care poate să ia oricând totul de la capăt. Pentru a ajunge la destinaţia dorită – îmbogăţirea – ai fost obligat să treci printr-un proces de dezvoltare personală. Acum poţi să ajungi la aceeaşi destinaţie dacă este nevoie. Aceasta este o altă lecţie promovată de domnul Davis. „Venitul e rareori mai important decât dezvoltarea personală."

Dacă vrei să câştigi milioane de dolari, trebuie să te perfecţionezi pe plan personal până ajungi la statutul pe care ţi-l doreşti. Trebuie să fii încântat de acest statut, de personalitatea pe care ţi-ai modelat-o, nu de banii pe care i-ai câştigat. Cunoşti vechiul proverb care spune: „Cei ce iubesc banii nu au niciodată bani îndeajuns."

Michael îşi aţinti ochii în tavan şi se sprijini de spătarul scaunului.
– Aş vrea să ştiu cum să câştig mai mulţi bani.

– Bine. Îţi voi împărtăşi unul dintre cele mai mari secrete ale omenirii, care te va ajuta să strângi o avere colosală. Toţi oamenii bogaţi – sau aproape toţi – au dovedit veridicitatea acestui principiu.

– Care este acest principiu? întrebă Michael aplecându-se spre Charlie.

– Este preferatul domnului Davis: „Profiturile sunt mai bune decât salariile."

Charlie lăsă cuvintele să plutească în aer, aşteptând efectul scontat. Pe chip i se citea satisfacţia. Dar Michael nu înţelegea la ce se referă.

– Profiturile sunt mai bune decât salariile?

„Cei ce iubesc banii nu au niciodată bani îndeajuns."

– Exact.

– Şi ce-ar trebui să înţeleg din asta?

– Michael, este foarte simplu. Vrei să câştigi un milion de dolari într-un singur an?

– Ar fi minunat!

– Dacă ai vinde de zece ori mai mult decât vinzi acum, ai câştiga un milion de dolari într-un an?

– Nici pe departe.

– Dar proprietarul companiei unde lucrezi? Dacă toţi agenţii lui de vânzări ar vinde de trei ori mai mult, ar câştiga un milion de dolari într-un an?

– Cred că în prezent reuşeşte să câştige un milion de dolari pe an, aşa că îmi imaginez că răspunsul este afirmativ. Dar ce legătură au toate acestea cu povestea noastră?

– Tu reprezinţi sistemul salariilor, Michael, în timp ce proprietarul companiei unde lucrezi reprezintă sistemul profiturilor. Şi – aşa cum ai spus-o şi tu – profiturile sunt mai bune decât salariile.

– Şi cum pot să obţin profituri în locul salariilor?

– Trebuie să munceşti pentru tine. Atâta timp cât munceşti pentru alţii, nu vei câştiga prea mulţi bani. Există, firește, o elită a marilor corporaţii din America, dar acestea sunt puţine şi nu sunt accesibile tuturor. 99% dintre oamenii cu bani s-au îmbogăţit în urma faptului că au muncit pentru ei şi au strâns profiturile. Chiar şi în cazul

celor care au moştenit o avere – dacă le studiezi istoria – descoperi un strămoş care a deţinut o companie.

– La vârsta mea, nu ştiu dacă mai pot să iau totul de la capăt.

– Atunci, înseamnă că te-ai împotmolit definitiv, spuse Charlie, tachinându-l pe Michael.

– Nu trebuie să mă etichetezi chiar atât de repede, îl contracară Michael.

– Nu te etichetez. Aprob doar ce-ai spus mai devreme. Dacă nu ai de gând să iei totul de la capăt, înseamnă că te-ai împotmolit definitiv.

Charlie făcu o pauză, apoi spuse:
– Există o alternativă pentru această perspectivă nu tocmai uşoară – de a renunţa la tot şi de a o lua de la capăt.

– Care este această alternativă? întreabă Michel.

– Este un alt principiu al domnului Davis legat de bani şi avere. Poate că soluţia pentru dilema ta este – ca să-l citãm pe domnul Davis – „să munceşti cu normă întreagă la slujba pe care o ai şi cu jumătate de normă la clădirea averii tale." Poate că în timpul liber ar trebui să pui bazele unei afaceri pe care s-o dezvolţi până în momentul în care va ajunge să-ţi acapareze tot timpul.

– Da, ar putea fi o idee viabilă. Am avut câteva idei pe care am vrut să le pun în practică, dar n-am reuşit

niciodată să mă mobilizez şi să trec la acţiune. Având şi familie şi slujbă, mi s-a părut cumplit de greu.

– Toate acţiunile importante sunt dificile, Michael. Trebuie să accepţi asta. Nu uita: chinul disciplinei şi chinul regretului! Alegerea îţi aparţine. Vrei să munceşti din greu, să pui bazele propriei afaceri, s-o transformi apoi într-o companie de renume şi să obţii astfel independenţa financiară sau vrei să rămâi în stadiul actual în speranţa că statul va avea destui bani pentru a-ţi arunca puţin şi ţie în fiecare lună?

– Aş vrea să obţin independenţa financiară – indiferent ce înseamnă asta.

– Independenţa financiară presupune capacitatea de a trăi din venitul pe care îl obţii din resursele personale. Cam asta este definiţia de bază. Fie te plăteşti singur, fie te plăteşte altcineva – acum şi în viitor.

Rămaseră tăcuţi câteva momente, permiţând învăţămintelor domnului Davis să se întipărească în memoria învăţăcelului.

Charlie se uită apoi la ceas şi îşi dădu seama că venise timpul să plece.
– Am făcut o programare la doctor şi trebuie să ajung acolo peste 45 de minute, aşa că sunt nevoit să pun capăt întâlnirii noastre. Dar gândeşte-te la tot ce am vorbit, Michael! Nu uita că viaţa depinde de arta vânzărilor, iar venitul este rareori mai important ca dezvoltarea personală! Acestea ar trebui să fie – o perioadă – temele tale de gândire.

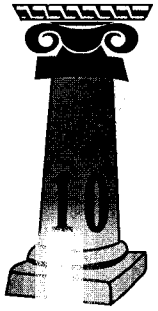
Michael se ridică şi îşi puse haina pentru a-l proteja împotriva vântului.
– Da, am la ce să mă gândesc. Ca întotdeauna, de altfel.

– Descrie-mi una dintre ideile la care te-ai gândit ca să demarezi o afacere! Apoi, poţi să pui în practică lecţiile de astăzi – cele legate de bani şi de vânzări.

– Da, îţi voi descrie una dintre aceste idei data viitoare. şi – apropo – hai să stabilim data pentru următoarea noastră întâlnire! Peste trei săptămâni, eu am din nou drum pe aici. E bine dacă ne-am întâlni atunci?

– Cred că da. Trebuie să repar mecanismul de funcţionare a porţii de la intrare. S-a uzat. Cam în perioada aceea aş vrea să încep reparaţiile. Ai putea să treci atunci. Cred că ne vom distra de minune.

– Să stabilim o zi, deşi te voi suna cu câteva zile mai devreme!
– Foarte bine, Michael.
Şi înainte de a pleca, Charlie îl îmbrăţişă pe Michael cu putere. Deveniseră deja prieteni.



COMUNICAREA REPREZINTĂ UN TEREN NEUTRU DESTINAT ÎNŢELEGERII INTERUMANE

„Comunicarea reprezintă interacţiunea a doi sau mai mulţi indivizi în încercarea de a găsi un teren neutru destinat înţelegerii. Iar când au găsit acest teren, poziţia lor devine imbatabilă."

Trei săptămâni mai târziu, când Michael ajunse la cele douăsprezece coloane, îl găsi pe Charlie reparând porţile, murdar de vaselină până la cot. Michael parcă maşină în curte şi se îndreptă spre Charlie.

– Ţi-aş strânge mâna, dar nu cred că vrei să te murdăreşti.

– De data asta, sunt de acord cu tine.

– Atunci, nu-mi eşti de prea mult ajutor, nu-i aşa? spuse Charlie, zâmbind.

– Pot fi „ajutor de unelte", spuse Michael, impresionat de această titulatură inedită.

– „Ajutor de unelte"? N-am mai auzit aşa ceva.

– Da, sunt cel mai bun „ajutor de unelte" din zonă. Am o experienţă bogată.

– Asta eu trebuie s-o stabilesc. Vino să-ţi arăt ce fac! Fiecare dintre aceste porţi cântăreşte peste 450 de kilograme. Astăzi, porţile se fabrică din materiale mult mai uşoare, dar pe vremea mea aşa se fabricau. Din această cauză, sunt dotate cu un motor uriaş şi un mecanism de funcţionare. Trebuie să înlocuiesc nişte piese şi să ung altele. Pentru asta am folosit vaselina. E o treabă cam neplăcută, dar necesară. Doamna Davis ar face o criză de isterie dacă n-ar putea să plece la cumpărături pentru că porţile nu s-ar mai deschide.

– Nici pe ea nu am avut ocazia s-o cunosc. Cum arată?

– Este o doamnă în adevăratul sens al cuvântului. Foarte frumoasă. Îşi tratează soţul ca pe un rege. Căsnicia lor merge ca pe roate. Dar am vorbit destul despre asta. Ai venit aici să înveţi despre următoarele două *coloane ale succesului*, nu-i aşa? Să vedem... mai sunt trei coloane, deci ne aflăm la numerele zece şi unsprezece.

– Exact. Cel puţin, aşa reiese şi din calculele mele.

– Să începem cu numărul zece!

– Foarte bine.

– Mai întâi, dă-mi cheia fixă din spatele tău!

Michael o căută şi i-o dădu lui Charlie.

– Dar chiar te pricepi să dai uneltele la mână!

– Ţi-am spus că sunt bun la asta!

Charlie se întoarse la muncă, dar continuă să vorbească. Michael nu se pricepea prea mult la tehnică, aşa că se mulţumea să privească procesul de la distanţă.

Comunicarea reprezintă interacţiunea a doi sau mai mulţi indivizi în încercarea de a găsi un teren neutru destinat înţelegerii.

– Coloana numărul zece se referă la ***comunicare***. Domnul Davis spune mereu că – de vreme ce succesul se bazează pe relaţiile interumane, iar comunicarea reprezintă fundamentul conexiunilor umane – atunci ea reprezintă un factor extrem de important. Citez: „Comunicarea reprezintă interacţiunea a doi sau mai mulţi indivizi în încercarea de a găsi un teren neutru destinat înţelegerii.
Iar când au găsit acest teren, poziţia lor devine imbatabilă." Acest lucru este adevărat, fie că vorbim despre o căsnicie, o relaţie de afaceri sau o relaţie dintre părinţi şi copii.

– Oamenii sunt foarte diferiţi, Michael, chiar şi cei care se agreează reciproc. Comunicarea este un proces dificil, care poate „să scârţâie" la fel de bine în vremuri de linişte, cât şi în vremuri tulburi.

– Cunosc foarte bine acest lucru. Eu şi Amy parcă venim de pe planete diferite. Eu nu înţeleg ce-mi spune, iar ea

nu înţelege ce-i spun eu. Apoi, plec la serviciu şi procesul se repetă cu şeful meu.

– Înţeleg. Toată lumea trece prin această experienţă. Procesul de comunicare este dificil. Motivul constă în faptul că oamenii nu încearcă să privească acest proces ca pe un teren neutru. Indivizii se luptă din răsputeri să-şi convingă interlocutorii să depăşească graniţele propriului teritoriu şi să păşească pe terenul advers. Atunci, are loc o luptă acerbă pentru preluarea controlului. Oamenii ar trebui, în schimb, să caute un teren neutru.

– Bine spus! Ştiu foarte bine la ce te referi, pentru că atât eu, cât şi Amy încercăm să-l atragem pe celălalt de partea noastră.

– Sunt convins că nu procedaţi în acest fel la primele voastre întâlniri sau în primii ani de căsnicie, am dreptate?

– Nu, nici pe departe, spuse Michael, râzând. Spuneam fiecare: „Iubito/iubitule, facem cum vrei tu!"

– Aşa se întâmplă adesea – e firesc. Încercai să găseşti un teren neutru, unde puteai analiza ambele puncte de vedere şi asta pentru că îţi urmăreai scopul – doreai s-o convingi să se căsătorească cu tine. Este o poveste clasică.

– Da, trebuie să recunosc că ai dreptate.

– Aşadar, dacă vrei ca procesul comunicării dintre tine şi Amy sau oricine altcineva să fie lin, trebuie să găseşti un teren neutru. Şi apoi, totul va decurge de la sine.

– Te cred. Procesul de comunicare este atât de dificil.

– „Comunicarea nu înseamnă doar cuvintele pe care le rosteşti – spune adesea domnul Davis. Ci şi modul în care le spui, momentul în care le rosteşti, dar şi gradul de receptivitate al interlocutorului tău. Şi asta este doar o parte din procesul de comunicare. Cealaltă parte presupune tehnica ascultării – trebuie să învăţi să-ţi asculţi interlocutorul." Aşadar, procesul comunicării nu se reduce doar la semnificaţia cuvintelor. Un rol important îl joacă şi tonul vocii (Te adresezi în exclusivitate interlocutorului tău?), dar şi momentul în care deschizi o discuţie. (Sunt convins că Amy vrea să vorbească întotdeauna despre relaţia voastră în timpul unui meci de fotbal, nu?)

– Da. Şi ca să fiu sincer, întotdeauna o întrerup când vrea să vadă un film de dragoste.

– Văd că nu ieşi din tipare, Michael, spuse Charlie râzând.

– E adevărat ce spun, nu inventez nimic.

– Şi trebuie să te asiguri că interlocutorul este pregătit să te asculte cu atenţie. Dacă nu este, amână momentul discuţiei pentru altă dată!

– Da, am învăţat această lecţie într-un mod nu tocmai plăcut.

– Dar cel mai important aspect al comunicării este procesul de ascultare.

– Da, am participat la conferinţe pe tema „Arta de a asculta", pe care compania le organizează în fiecare an.

– Sunt convins că aceste conferinţe sunt eficiente şi valoroase, dar nu arta de a asculta este factorul determinant, ci caracterul care se ascunde în spatele acestei arte. În primul şi în primul rând, trebuie să-ţi apreciezi interlocutorul atât de mult încât *să-ţi doreşti* din toată inima să-l asculţi.

– Aşadar, atunci când asculţi pe cineva, de fapt doar te prefaci că îl asculţi?

– Michael, asta este o întrebare de o mie de puncte. Domnul Davis spune adesea că oamenii nu-şi ascultă interlocutorii în adevăratul sens al cuvântului, ci aşteaptă ca aceştia să facă o pauză pentru a-i putea întrerupe şi exprima propriile opinii.
– Probabil că este adevărat.

– Ce s-ar întâmpla, Michael, dacă ai asculta-o pe Amy cu foarte multă atenţie în loc să aştepţi să-şi tragă răsuflarea ca să-ţi exprimi imediat opinia contradictorie? Ce s-ar întâmpla dacă ai încerca să vezi şi să înţelegi lucrurile din punctul ei de vedere? Îţi spun eu ce s-ar întâmpla – căsnicia voastră s-ar schimba radical. Iar dacă oamenii ar pune în practică acest principiu, ar revoluţiona lumea întreagă!

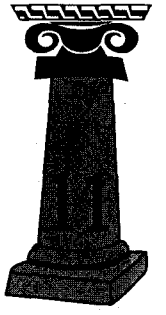
Charlie tăcu câteva momente, apoi se întoarse spre Michael şi îi dădu cheia fixă, spunându-i:
– Uite cheia! Poţi să-mi dai acum cârpa aia de acolo?

Michael făcu ce i se spuse, gândindu-se în acest timp la cuvintele lui Charlie. Acesta îşi vedea mai departe de treabă.

– Sunt de acord cu tine, dar este o misiune grea. Cred că eu şi Amy am reuşi în cele din urmă s-o scoatem la capăt, pentru că am porni la acţiune împreună, dar ar fi cumplit de greu să-i convingem pe ceilalţi să procedeze la fel. Cum crezi că am putea reuşi acest lucru?

– Este o întrebare extrem de importantă, dar şi o rampă de lansare spre următoarea *coloană a succesului*.

– Da? Sunt numai ochi şi urechi.



LUMEA ARE ÎNTOTDEAUNA NEVOIE DE LIDERI EXTRAORDINARI

„Să-i conduci pe alţii înseamnă să-i ajuţi să adopte idei, convingeri şi acţiuni pozitive."

– Domnul Davis este fascinat de ***arta de a conduce*** şi aceasta este cea de-a unsprezecea coloană a succesului. „Lumea are întotdeauna nevoie de lideri extraordinari" – spune el adesea.

– Probabil că acest lucru este adevărat, dar ce legătură are cu mine, un individ atât de neînsemnat?

– Aceasta este partea fascinantă, Michael. Arta de a conduce este un concept prost înţeles. Când aud termenul „lideri extraordinari", oamenii se gândesc la indivizii care se află în fruntea statelor, corporaţiilor sau mişcărilor sociale.

Domnul Davis spune că oricine poate să fie un lider extraordinar, pentru că arta de a conduce presupune stăpânirea artei de a influenţa – principiu despre care am vorbit într-una dintre lecţiile noastre precedente.

Managerii îi ajută pe oameni să se vadă așa cum sunt. Liderii îi ajută să se vadă într-o lumină mult mai bună.

Să-i conduci pe alții înseamnă să-i ajuți să adopte idei, convingeri și acțiuni pozitive.

– Și cum se aplică acest principiu în cazul meu?

– Dacă îi poți influența pe cei din jur (să spunem – pe Amy, copiii, colegii de serviciu sau clienții tăi), atunci trebuie să te lupți să devii un lider de excepție. Nu doar pentru că le poți schimba universul, ci și pentru că în acest fel te poți bucura de viață la maxim. Liderii exercită o influență pozitivă asupra noastră, ating culmile gloriei, se bucură de averi substanțiale, dar și de cele mai bune relații. Liderii trăiesc viața la maxim.

– Foarte bine, dar cum pot să devin un lider extraordinar?

– Totul debutează cu principiile influenței despre care am vorbit puțin mai devreme, cu talentul și caracterul uman. Arta vânzărilor și arta de a conduce sunt similare, adânc înrădăcinate în știința influenței. În afară de asta, domnul Davis promovează alte câteva principii. „Managerii îi ajută pe oameni să se vadă așa cum sunt – spune el adesea. Liderii îi ajută să se vadă într-o lumină mult mai bună." În drumul spre succes, managerii ating doar nivelul de mijloc, în timp ce liderii ating norii – și acest lucru se reflectă în responsabilitățile pe care le au și în modul în care sunt răsplătiți. Dacă vrei să fii plătit mai bine, trebuie să conferi mai multă valoare celor din jur, devenind un lider de excepție.

– Poți să-mi dai mai multe detalii? întrebă Michael.

– Firește. Când vorbești cu Amy sau cu vreun client, vorbești în termeni exacți sau ipotetici – prezinți situația așa cum este sau cum ar putea să fie? Liderii descriu o situație așa cum ar putea să fie și îi ajută pe oameni să transforme această stare ipotetică într-o stare de fapt.

– Înțeleg foarte bine acum. Există însă un aspect negativ pe care l-am remarcat la așa-zișii lideri. Aceștia sunt de obicei ostentativi și îngâmfați. N-aș vrea să devin așa.

– Firește că nu trebuie să fii așa. Dar acești oameni despre care vorbești constituie o minoritate, chiar dacă se bucură de foarte multă atenție. Există milioane de lideri extraordinari, care influențează pozitiv viața lumii întregi și care nu sunt nici ostentativi, nici îngâmfați. Iată care este secretul: „Marea provocare a artei de a conduce – spune domnul Davis – este să fii puternic, dar nu bădăran; să fii tolerant, dar nu nevolnic; să fii îndrăzneț, dar nu violent; să fii visător, dar nu leneș; să fii modest, dar nu timid; să fii mândru, dar nu arogant; să fii nostim, dar nu ridicol." Trăsăturile proaste derivă din cele bune, duse însă la extrem și folosite în scopuri egoiste.

– Mi se pare logic tot ce spui.

– Un alt principiu al artei de a conduce, pe care domnul Davis îl consideră extrem de important, este următorul: „Învață să-i ajuți pe oameni nu doar să obțină o

slujbă mai bună! Ajută-i să ducă o viaţă mai bună!" Liderii extraordinari acordă atenţie oamenilor în general, nu doar beneficiilor pe care le pot obţine de pe urma lor.

– Acestea sunt caracteristicile unui lider – după părerea domnului Davis? De unde trebuie să-mi încep perfecţionarea pentru a deveni un lider de excepţie?

– Ai putea să începi prin a analiza cu atenţie, a dezvolta şi a pune în practică principiile despre care am vorbit până acum, spuse Charlie, rugându-l apoi pe Michael să-i dea o şurubelniţă.

Michael îi dădu o şurubelniţă lungă, marca Phillips, apoi continuă:
– Da, voi face toate acestea, dar vreau să ştiu cu exactitate ce trebuie să fac pentru a deveni un lider extraordinar.

– Domnul Davis spune că una dintre condiţiile obligatorii pentru a fi un lider de excepţie este integritatea. Relaţia dintre lider şi discipol se bazează pe încredere. Nimeni nu te va urma dacă nu are încredere în tine. Analizează-ţi bine viaţa şi asigură-te că la baza ei stă integritatea! Ai grijă să pui în practică ceea ce predici! Domnul Davis vorbeşte şi despre optimism. Oamenii vor să fie siguri că destinaţia spre care îi conduci este mai bună decât locul în care se află în prezent.

Liderii extraordinari acordă atenţie oamenilor în general, nu doar beneficiilor pe care le pot obţine de pe urma lor.

– Dar dacă această destinaţie nu este bună? Cum le schiţezi o imagine pozitivă?

– Trebuie să ştii foarte bine unde mergi. Acesta este un alt aspect despre care vorbeşte domnul Davis: viziunea. „Marii lideri au o viziune optimistă." Un lider ştie cu exactitate unde se află – este bine ancorat în realitate. Dar ştie în acelaşi timp cum să aleagă o destinaţie mai bună. Aceasta este o viziune optimistă.

– Ajută-mă s-o pun în practică!

– Fireşte. Să luăm ca exemplu căsnicia ta! Cum ai vrea să fie? Încearcă să-ţi concepi o viziune ipotetică, ţinând seama de realitate, apoi descrie această viziune partenerei tale şi porniţi amândoi să-i insuflaţi viaţă! Această metodă funcţionează în orice situaţie. Concepe-ţi o viziune pozitivă asupra viitorului, dezvoltă-ţi un plan pentru a ajunge la destinaţia dorită, descrie acest plan partenerei de viaţă şi treceţi împreună la acţiune!

Marii lideri au o viziune optimistă.

– Pare uşor.

– Nu e uşor deloc, prietene. Nu e uşor deloc.
Charlie termină atunci de înşurubat dispozitivul care găzduia mecanismul de funcţionare a porţilor.
– Cu siguranţă, nu este la fel de uşor ca repararea unor porţi, spuse el mândru.

Îşi curăţă apoi mâinile cu o soluţie şi se şterse pe un prosop pe care îl adusese special în acest scop.

În timp ce Charlie îşi aduna instrumentele de lucru, Michael îşi aduse aminte că Amy îl rugase să cumpere

nişte spaghete cu sos pentru cina din seara aceea. Calculând timpul de care avea nevoie pentru a ajunge la magazin şi timpul care îi trebuia pentru cumpărături, ajunse la concluzia că nu mai putea să zăbovească prea mult.

– Charlie, şi astăzi, ca de fiecare dată, mi-ai dat alte teme de gândire.

– Dar şi de pus în aplicare, spuse Charlie.

– Da, aşa e. Acum, trebuie să plec. Eu şi Amy suntem singuri diseară. Mama ei are grijă de copii până mâine, aşa că noi vom pregăti spaghete la cină şi ne vom uita la un film. Ar trebui să fie o seară frumoasă.

– Da, aşa ar trebui. Este bine că aveţi puţin timp liber numai pentru voi amândoi.

– Charlie, nu ştiu când voi mai putea să vin să-mi vorbeşti despre ultima *coloană a succesului*. Trebuie să plec într-o călătorie de afaceri, care va dura 6 săptămâni, unde va trebui să particip la mai multe seminarii de pregătire, iar la întoarcere voi fi foarte ocupat. Dar voi încerca să ajung într-o bună zi.

– Ai grijă să ajungi! Ultima coloană este foarte importantă şi deosebită.

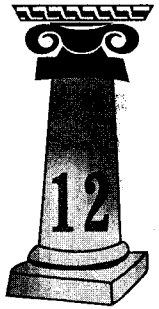
– Interesant. Voi încerca să vin cât mai repede cu putinţă.

– Te rog!

– Vrei să te ajut să duci instrumentele de lucru în atelier?

– Nu e nevoie, mă descurc.

Spunând acestea, Charlie îşi luă ustensilele şi plecă spre atelier. Michael rămase în maşină câteva momente, privind mersul tărăgănat al bătrânului, îmbrăcat în aceeaşi salopetă veche pe care o purta mereu. Când Charlie ajunse la uşă, Michael porni motorul şi se îndreptă spre magazin.



LĂSAŢI O MOŞTENIRE!

„Trăieşte o viaţă care îi va îmbogăţi pe cei din jur spiritual, intelectual, fizic şi financiar! Trăieşte o viaţă care să poată deveni modelul unei vieţi ideale!“

Trecuseră trei luni şi jumătate de când Michael îl văzuse ultima dată pe Charlie. După cele 6 săptămâni de călătorie, Michael avusese foarte mult de lucru la serviciu, părând că nu va mai ajunge niciodată la cele douăsprezece coloane. Într-o zi, ajunse la concluzia că trebuia să afle care era ultima *coloană a succesului*, aşa că îşi făcu timp şi se duse să-l vadă pe Charlie. Se gândea că avea să-i facă o surpriză lui Charlie şi – bazându-se pe faptul că acesta îşi petrecea cea mai mare parte a timpului la cele douăsprezece coloane – nu exista riscul să nu-l găsească acasă.

Când sosi în faţa porţilor, descoperi că acestea erau închise.

Michael sună atunci la interfon şi îi răspunse o voce distinsă de bărbat.

– Da, cu ce vă pot ajuta?

– Aş vrea să vorbesc cu Charlie. Numele meu este Michael Jones.

– Un moment, vă rog, spuse vocea de la interfon. Michael se întrebă dacă acela nu era domnul Davis.

După câteva secunde, vocea se făcu din nou auzită.
– Vă rog să veniţi în faţa casei. Doamna Davis vă va întâmpina la intrare.

Asta era chiar ciudat. Porţile se deschiseră, iar Michael intră cu maşina pe alee, parcând-o chiar în faţa uşii de la intrare. După ce ieşi din maşină, urcă încet scările până la uşa din faţă. Nu fusese niciodată aici.

Când ajunse la uşă, aceasta se deschise imediat şi în prag apăru o femeie în vârstă, elegantă, îmbrăcată impecabil – o adevărată emblemă a rafinamentului şi frumuseţii.

– Bună ziua, spuse ea. Tu eşti Michael, nu?

– Da. Dumneavoastră sunteţi doamna Davis?

– Da, eu sunt.

– Îmi pare bine că am – în sfârşit – ocazia să vă cunosc. Charlie mi-a spus foarte multe lucruri despre dumneavoastră şi domnul Davis.

Ea nu-i răspunse, astfel că – după o scurtă pauză – Michael continuă:

– Am venit să-l văd pe Charlie. Este aici?

– Michael, îmi pare rău că trebuie să-ţi dau o veste proastă. Charlie a murit săptămâna trecută. Avea metastază şi nu s-a mai putut face nimic pentru el.

Michael împietri. Avusese o bănuială că era ceva în neregulă cu Charlie, dar pusese totul pe seama vârstei sale înaintate.
– Doamne!... Eu... Îmi pare atât de rău să aflu asta! N-am ştiut. Ne-am întâlnit acum trei luni.

– Da, în ultimele 6 săptămâni boala s-a agravat. Lucrurile s-au precipitat şi el s-a stins foarte repede.

Rămaseră amândoi tăcuţi în prag, neştiind ce să mai spună.

În cele din urmă, doamna Davis rupse tăcerea.
– Te rog să intri! Trebuie să-ţi dau ceva.

Michael o urmă într-un foaier imens, intrând apoi într-o cameră situată pe dreapta.
– Intră în biroul soţului meu şi aşteaptă câteva minute! Doamna Davis deschise o uşă frumos ornamentată, care îi oferi o privelişte uluitoare. Biroul era cu adevărat uluitor. Mobilierul era din lemn de mahon, iar scaunele erau din piele. Nu vedeai decât biblioteci imense, cu rafturile înţesate de cărţi, iar pereţii erau împodobiţi cu lucrări de artă de o valoare incontestabilă.

Dar ce l-a impresionat cel mai mult pe Michael era un tablou în ulei, situat deasupra biroului, care înfăţişa

un portret al domnului Davis. Michael şi doamna Davis stăteau în faţa tabloului, privindu-l în tăcere.

– Nu ţi-a spus, nu-i aşa? rosti ea în cele din urmă, cu un zâmbet pe buze.

– Nu, spuse Michael, nu mi-a spus.

– Nu ştiu de ce proceda în acest fel. Credea că oamenii vor fi mai receptivi în faţa ideilor sale, probabil. Totul a devenit un joc până la urmă.

Ea atinse braţul lui Michael, spunând:
– Intenţiile sale erau bune.

– Da, firește.

Îl priveau împreună pe domnul Davis – pe Charlie – îmbrăcat în costum şi cravată.

– Cum l-aţi convins pe Charlie să se îmbrace în costum şi cravată? întrebă Michael.

– Îţi vine sau nu să crezi – spuse ea zâmbind – dar Charlie a purtat ani de zile costum şi cravată. Când a ieşit la pensie, i-a plăcut să meşterească în jurul casei îmbrăcat în salopetă.

Ea deschise apoi un sertar de la birou şi scoase de acolo un plic alb.
– Ţi-a lăsat asta. Nu ştia dacă va mai apuca să-ţi predea ultima lecţie – acele *coloane ale succesului*, cum le

numea el. Aceasta este cea mai importantă. Face conexiunea între toate celelalte coloane şi stabileşte ţelul final.

Ea îi dădu plicul lui Michael.
– Stai jos şi citeşte-l în tihnă! Eu te voi lăsa singur. Vrei ceva de băut?

– Nu, mulţumesc, răspunse Michael, aşezându-se pe un scaun.

Doamna Davis închise încet uşa în urma ei, lăsându-l singur pe Michael. El luă plicul şi începu să-l studieze. Pe spate era scris numele lui. Auzea în fundal ticăitul pendulei mari, aşezate într-un colţ. Tic-tac, tic-tac... Timpul trecea... Acum Michael înţelegea totul. Charlie slăbea mereu... tuşea... obosea... Se gândise că Charlie era bolnav, dar nu că ar fi avut metastază...

Se uită pe perete şi zări plăcuţa de care îi vorbise Charlie şi pe care era scris: „*Talentul şi calităţile noastre native sunt baza caracterului nostru aristocratic*."

În cele din urmă, după ce a stat singur în biroul lui Charlie câteva momente, Michael deschise plicul, scoase scrisoarea şi începu s-o citească.

Dragă Michael,

În cazul în care citeşti această scrisoare, înseamnă că nu mai sunt printre voi. Aş fi vrut să-ţi împărtăşesc ultima coloană a succesului personal, la o cafea în

Mulţi oameni îşi irosesc viaţa şi aşa atât de scurtă şi îşi petrec ultimele zile copleşiţi de regrete.

atelier, exact ca în vremurile bune. Dar simplul fapt că nu mai sunt printre voi subliniază şi mai mult importanţa acestei ultime coloane.

În acest ultim an de viaţă, am înţeles cât de scurt este drumul nostru. Mi se părea că doar ieri eram copil şi mă jucam cu prietenii mei. Mi se pare că au trecut doar câţiva ani de când m-am îndrăgostit de Sandra şi ne-am întemeiat o familie. Sunt convins că ai cunoscut-o deja pe Sandra. Este o femeie extraordinară, Michael. A fost o adevărată binecuvântare faptul că mi-am trăit viaţa alături de ea.

Cu puţin timp în urmă, mi-am clădit afaceri, le-am vândut şi mi-am consolidat averea. Şi chiar şi atunci când m-am retras din activitate – în urmă cu 15 ani – mi se părea că mai am atât de mult timp de trăit.

Dar a fost o adevărată surpriză să descopăr că firul vieţii nu este deloc atât de lung pe cât mi-am imaginat, Michael.

Cum rămâne atunci cu toate coloanele despre care ţi-am vorbit în tot acest timp – coloanele succesului care mi-au călăuzit atât de bine paşii în viaţă? Ele sunt corelate şi desăvârşite de această ultimă coloană.

Lasă o moştenire în urma ta!

Nu suntem decât nişte frunze spulberate de vânt. Zilele ni se scurg cu repeziciune. Nimeni nu ştie cât îi va fi dat să trăiască.

Nu stă în puterea ta să decizi cât de mult vei trăi, dar poţi să hotărăşti cât de bine vei trăi.

Cred că noţiunea de „bunăstare" a vieţii este strâns legată de moştenirea pe care o laşi pentru cei ce-ţi vor urma calea.

Nu am reuşit să ajung unde am ajuns de unul singur, Michael. Nimeni nu reuşeşte în viaţă de unul singur. Cred că fiecare dintre noi merge pe un drum bătătorit de alţii, care l-au parcurs înaintea noastră.

Ţelul meu a fost să duc o viaţă care să devină un model pentru cei ce vor veni, să trasez un drum care îi va ajuta pe alţii să înainteze mult mai repede decât ar fi făcut-o dacă ar fi trebuit să parcurgă singuri drumul.

Misiunea mea a fost să las o moştenire, împărtăşindu-le celor din jur coloanele succesului – şi asta a însemnat nu doar să le ofer altora, ci să le trăiesc eu însumi. Acţiunile mele dovedesc veridicitatea cuvintelor mele. Michael, trebuie să punem în practică filozofiile şi concepţiile în care credem cu ardoare şi pe care le promovăm altora. În acest fel, le conferim încrederea de care au nevoie pentru a-şi dovedi eficienţa.

Mulţi oameni îşi irosesc viaţa şi aşa atât de scurtă şi îşi petrec ultimele zile copleşiţi de regrete. Nu mai au timp să ia totul de la capăt şi să-şi refacă viaţa. Nu le-a mai rămas nimic decât dorinţa de a mai

avea puţin timp – dorinţă care nu va fi nicicând împlinită.

Michael, cât trăim avem două opţiuni: putem duce o viaţă de mizerie sau ne putem planifica viaţa pe care ne-o dorim. Mulţi oameni îşi irosesc viaţa ducându-şi existenţa de azi pe mâine. Se duc în fiecare zi la serviciu fără să-şi conceapă o viziune pentru o existenţă complet diferită. Şi fără să-şi dea seama, nisipul clepsidrei se scurge implacabil, ajungând la un moment dat la final. Iar unii dintre ei se tem atât de tare că visurile lor nu se vor împlini niciodată, încât se lasă copleşiţi de această teamă şi nu-şi fac curaj să treacă la acţiune pentru a-şi realiza obiectivele şi pentru a-şi transforma visurile în realitate.

Tu poţi urma un drum diferit. Îţi poţi planifica viaţa. Ar fi fost mai bine dacă ai fi început acest proces mai devreme – cu cât mai devreme, cu atât mai bine – dar pentru că ai deja 40 de ani, putem spune că viaţa îţi mai poate rezerva alţi 40 de ani. Ai putea realiza lucruri uimitoare în anii care ţi-au mai rămas dacă le planifici cu multă atenţie. Trebuie să-ţi bazezi acţiunile pe cele douăsprezece coloane ale succesului fără să uiţi nici o clipă că obiectivul primordial este să laşi o moştenire pentru cei ce vor veni.

Trăieşte o viaţă care îi va îmbogăţi pe cei din jur spiritual, intelectual, fizic şi financiar! Trăieşte o viaţă care să poată deveni modelul unei vieţi ideale! Lasă-i pe alţii să ducă o viaţă mediocră, Michael!

Lasă-i pe alţii să se certe pentru lucrurile mărunte! Lasă-i pe alţii să-şi lingă rănile nesemnificative! Lasă-i pe alţii să-şi încredinţeze viitorul în mâinile altcuiva! Tu detaşează-te de ei şi urmează un drum diferit!

Să laşi o moştenire este ca şi cum ai planta un copac. Sămânţa pe care o plantezi se transformă într-un copac, ce va oferi generaţiilor viitoare seminţele necesare plantării noilor vlăstari.

Ai viaţa în faţa ta, Michael, nu o irosi în van! Trăieşte-o din plin şi exploatează-ţi potenţialul la maxim!

Mi-am îndeplinit în parte misiunea, învăţându-te cum să profiţi din plin de viaţă. Aceasta este moştenirea pe care ţi-o las. Misiunea ta este să transmiţi mai departe această moştenire. Dăruieşte-te cu totul semenilor tăi! Sacrifică-te pentru binele altora! Dăruieşte-le timpul şi înţelepciunea ta! Dăruieşte-le răbdare, iubire şi credinţă!

A venit timpul să-mi iau adio, prietene. Mă bucur că te-am cunoscut. Eşti un tânăr extraordinar, înzestrat cu un suflet de aur. Mi-ai făcut inima să vibreze şi sper că şi eu am reuşit – la rândul meu – să te impresionez atât de mult încât amintirea mea să dăinuie pentru totdeauna, ajutându-te să laşi şi tu o amintire de neşters asupra altora.

Al tău prieten,
Domnul Charlie Davis

Michael lăsă scrisoarea să-i cadă pe genunchi, îşi dădu capul pe spate, închise ochii şi îi permise unei lacrimi rebele să-şi croiască drum pe obraz. Rămase în poziţia aceea cinci minute, gândindu-se la învăţămintele pe care Charlie i le împărtăşise de-a lungul timpului. Avea să-şi trăiască acum cei mai frumoşi ani din viaţă. Universul lui Michael Jones nu va mai fi niciodată acelaşi.

Doamna Davis îşi făcu în curând apariţia în birou şi se aşeză lângă Michael. Depănară amintiri despre Charlie aproape o jumătate de oră înainte ca Michael să îşi dea seama că era timpul să plece. Abia aştepta să ajungă la Amy.

Michael îşi luă rămas bun de la doamna Davis, convins fiind că nu o va mai vedea vreodată. Era extraordinar – se gândea el – modul în care oamenii interacţionează şi îşi influenţează reciproc viaţa.

Michael porni maşina, trecu pe lângă atelier şi ajunse pe autostradă.

Întâlnirea cu domnul Davis fusese oare o pură întâmplare sau consecinţa unor evenimente fericite? Indiferent care ar fi fost răspunsul, Michael ştia că viaţa lui nu va mai fi niciodată aceeaşi.

Am viaţa în faţa mea, se gândi el. *Pot să realizez orice îmi doresc. Îţi mulţumesc, Charlie, pentru că m-ai învăţat că pot să înfăptuiesc lucruri extraordinare pentru mine şi pentru cei din jur.*

Michael porni pe drumul pe care cândva rămăsese fără benzină – cu multe luni în urmă – şi îşi începu călătoria ce avea să dureze până la sfârşitul vieţii sale. În urma sa, porţile de la cele douăsprezece coloane se închiseră pentru totdeauna.

Despre JIM ROHN, celebrul filozof al lumii afacerilor

Jim Rohn a fost considerat de-a lungul timpului ca fiind unul dintre cei mai influenţi gânditori ai epocii noastre, iar prin eforturile sale susţinute a reuşit să impulsioneze şi să instruiască generaţii întregi de profesori în arta dezvoltării personale, dar şi sute de directori şi preşedinţi ai marilor corporaţii americane.

De peste 40 de ani, Jim Rohn se concentrează asupra aspectelor fundamentale ale comportamentului uman, care nutresc o influenţă covârşitoare asupra performanţelor personale şi profesionale. Jim este un etalon pentru cei care încearcă să dăruiască semenilor învăţăminte şi inspiraţie. Este înzestrat cu un talent unic – acela de a dărui o perspectivă extraordinară unor principii şi evenimente obişnuite, iar contopirea armonioasă a stilului şi consistenţa expresiei captează imaginaţia celor care îi ascultă sau îi citesc cuvintele.

Jim Rohn şi-a prezentat mesajul în faţa unui public de peste 4 milioane de oameni. A organizat conferinţe şi ateliere în Europa, Asia, Australia şi Africa, dar şi

în marile oraşe din America de Nord. Este membru al Asociaţiei Naţionale a Oratorilor, care i-a acordat premiul CPAE în 1985, pentru performanţele remarcabile şi profesionalismul de care a dat dovadă în arta oratoriei.

Despre CHRIS WIDENER, liderul unei noi generaţii de experţi în domeniul dezvoltării personale şi al artei de a conduce

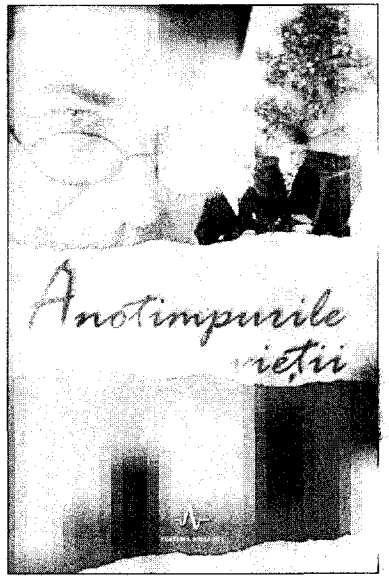
Chris Widener este un exemplu revelator al luptei acerbe pentru depăşirea tuturor obstacolelor pe care destinul ţi le presară în cale, astfel încât, în final, să te bucuri de o viaţă de succes şi să-ţi ajuţi semenii să realizeze aceleaşi lucruri măreţe.
Chris a depăşit foarte multe obstacole... a supravieţuit morţii neaşteptate a tatălui său pe când avea doar 4 ani; la 9 ani a fost îndepărtat de familie şi trimis să locuiască împreună cu nişte rude; până să împlinească 12 ani a cunoscut efectele nocive ale drogurilor şi alcoolului.

Chris a reuşit să treacă peste aceste bariere ale destinului şi – din 1988 – este unul dintre cei mai cunoscuţi oratori de profesie, împărţind scena cu vedete de televiziune, candidaţi la preşedinţie, autori celebri şi sportivi de performanţă. A organizat seminarii despre arta de a conduce, dar şi despre alte teme motivaţionale în cadrul unor corporaţii de renume din America,

precum General Electric, Cisco System şi Harvard Business School.

Chris a scris peste 350 de articole, 5 cărţi şi a înregistrat pe CD-uri peste 30 de programe despre arta de a conduce, dar şi despre alte subiecte motivaţionale. Articolele sale apar lunar în aproape 100 de publicaţii. Chris şi-a adus, de asemenea, contribuţia la programul cunoscut sub numele de Jim Rohn One-Year Success Plan.

Chris, soţia lui, Lisa, şi cei patru copii ai lor locuiesc într-o suburbie din Seattle, Washington.



ANOTIMPURILE VIEŢII
Jim Rohn

Anotimpurile vieţii ar fi putut fi scrisă de fiecare dintre noi, pentru că este povestea tuturor. Se apleacă atât asupra trimfului cât şi a tragediei... dar şi asupra efectelor pe care le au asupra calităţii vieţii noastre individuale. Cuvintele cuprinse în paginile acestei cărţi sunt fundamentale pentru ideile şi filozofia lui Jim Rohn, pe care le prezintă în seminarele pe care le ţine peste tot în America şi în lume. *Anotimpurile vieţii* va fi, la un moment dat, considerată drept piatra de hotar a unui nou tip de gândire, capabil de a transforma oameni şi organizaţii şi de a le conduce din hăurile mediocrităţii spre culmile împlinirii. Această carte este deschizătoare de drumuri. Abundă de idei pline de inspiraţie, dezvăluie adevăruri fundamentale şi identifică liniile de conduită pentru cei care sunt în căutarea unei vieţi mai bune. Pentru toţi cei care încearcă să se descopere, această carte poate fi cheia care va descuia uşa spre o nouă lume de împliniri şi satisfacţii personale.